

Vidéo 2 : 1 million de pages vues Checklist

Comment augmenter votre trafic ?

- *Si vous avez un site, quelles sont vos 3 principales sources de trafic ?*

- *Si vous avez des ventes, parmi ces 3 sources quelle est la source de trafic qui convertie le plus ?*

L'importance d'un site web, ce n'est pas forcément le volume de visiteurs qu'il reçoit, mais l'objectif de celui-ci. Cela peut être :

- Le nombre de clics : Site rentabilisé par la publicité
- Le nombre de ventes : Vente de produits physiques ou virtuels
- Le taux de fidélité : Site à abonnement

Tout dépend de votre idée, et de votre modèle économique. Choisissez parmi les 3 plus fortes sources de trafic, celle qui convertie le plus. Si vous choisissez une source de trafic minime, même avec une conversion forte, vous limitez votre potentiel.

- *Cochez parmi ces techniques, les plus adaptées pour votre activité :*

Référencement (Pour un site de contenu)
Articles invités (Pour faire connaître une marque ou un produit)
Publicité (PPC) (Pour vendre des produits et services)
Partenariats (Pour tous les supports)

- Selon votre budget, rédigez une stratégie qui engloberait un ensemble de techniques de promotion (Incluez les autres techniques de promotion que vous connaissez déjà) :

Aide : Chaque technique doit être complémentaire l'une de l'autre. Par exemple si vous utilisez un blog pour vous promouvoir, des techniques complémentaires seraient l'emailing ou le référencement par exemple.

Commencez par vous focaliser sur une seule technique principale et créez des ramifications pour fortifier cette technique de promotion principale. Ma technique principale pour BestEmoticon : Le référencement.

Toutes les autres techniques, viennent renforcer mon référencement, et m'aider à diversifier mes sources de trafic, en cas de problème.

Règle d'or n° 1 : Se focaliser sur une stratégie définie de promotion est indispensable, et à l'intérieur de cette stratégie, veillez à multiplier les sources de trafic. N'avoir qu'une seule source de trafic est dangereux. Notamment pour le référencement, mais ça vaut aussi pour la publicité en ligne, l'emailing, etc.

Tout simplement car les règles dépendent du bon vouloir d'un prestataire externe, sur lequel vous n'avez aucun contrôle.

- Votre trafic dépend-il à plus de 90% d'une seule source de trafic ?

Oui
Non

Si oui, commencez à diversifier ces sources !

Règle d'or n° 2 : Un deuxième secret, c'est de n'être présent QUE là où se trouvent vos clients potentiels.

Un exemple, si vous distribuez des Flyers dans la rue ou ne contrôlez pas les supports sur lesquels vous allez vous annoncer, la promotion est non ciblée et sera très probablement inefficace.

- Pour cibler votre public, répondez à ces questions :

- Où se trouvent vos clients potentiels aujourd'hui ? (Google, magasins, évènements... Soyez très précis, par exemple en écrivant une liste de sites internet)

- Quels sont les moyens à votre disposition pour les atteindre ? (Pour chacun de ces endroits, quelles sont les ouvertures à votre disposition pour être présent ?)

- Comment attirer leur attention ? (Comment allez-vous exploiter ces différents moyens, pour vous assurer d'attirer l'attention de ces personnes ?)

Avoir du trafic n'est pas forcément aussi difficile qu'on ne le croit. Il s'agit simplement d'une combinaison de :

- Temps
- Argent
- Efforts

Écrire du contenu prends du temps, concevoir des publicités demande des efforts. Le plus difficile est le départ, car vous n'avez aucun effet de levier. Ensuite, vous pouvez faire en sorte de fidéliser vos visiteurs, pour favoriser l'activité et attirer de nouvelles visites.

Donc je le répète, le plus gros des efforts doit être effectué, lorsque vous partez de zéro. Plus votre trafic va augmenter, plus ça va vous paraître évident.

Rappel : Le trafic est loin d'être le plus important :

Certains sites web vendant des produits ou services très ciblés, peuvent être largement rentables avec quelques visiteurs par jour.

Passez davantage de temps, à bien choisir la provenance de vos prospects. Vous pourrez passer 2 mois à contacter 100 sites pour rédiger 100 articles invités, et 1 seul de ces sites va vous apporter 50 fois plus de trafic que tous les autres. Ou encore, un site va vous envoyer 1000 visiteurs pour 1 client, un autre va vous en emmener 10, mais pour 2 clients.

En conclusion : Ne soyez pas seulement sélectifs au niveau du trafic, mais aussi de vos conversions. Cette conversion peut être différente selon votre activité (Ca peut être le téléchargement d'un logiciel par exemple), mais quoi qu'il en soit, c'est le critère le plus important sur lequel vous devez vous concentrer.

Le trafic est un élément qui vous apporte de la crédibilité, et vous devez le traiter comme tel. Et dans votre troisième vidéo, nous parlerons maintenant de cette fameuse monétisation ! A très vite : <http://www.objectifmonetiser.com> !

Objectif Monétiser

Monétisez vos idées!



Ce feuillet d'exercices vous est fourni gratuitement par « ObjectifMonétiser.com ». Vous avez le droit de le partager, de le publier, de le renvoyer, à condition d'en citer sa source, et de respecter la loi et les bonnes mœurs.

Visionnez davantage de vidéos de formation et téléchargez de nouveaux feuillets d'exercices en vous rendant sur <http://www.objectifmonetiser.com>.