

# Blog FORMULA



1. Attirer  
2. Retenir  
3. Fidéliser

# Table des Matières

Licence.....	2
Introduction.....	4
PARTIE 1.....	5
Un aperçu des possibilités.....	6
Guest-Blogging.....	8
Tenez-vous au courant de l'actualité.....	11
PARTIE 2.....	13
Comment retenir les lecteurs de votre blog ?	14
Comment fidéliser vos lecteurs ?.....	17
Conclusion.....	19

# Licence

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

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

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

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

**Vous pouvez imprimer cet e-book si cela vous en facilite la**

**Lecture, mais pensez aussi à la nature et à notre**

**environnement.**

# Introduction

S'occuper d'un blog requiert quelques connaissances. Malheureusement, peu de personnes les ont et entreprennent de les acquérir.

La conséquence ?

Elles sont rapidement découragées par le manque de résultats :

- Peu de visiteurs
- Peu ou pas de participation (les commentaires laissés par les lecteurs)

Leur décision sera sans appel : elles arrêteront de mettre à jour leur blog. Il mourra à petit feu pour disparaître définitivement au bout de quelques mois.

Ce scénario est courant. Il arrive d'ailleurs tous les jours.

Pour éviter à votre tour de suivre ce chemin sinistre, je vais revenir sur 3 notions importantes :

- Attirer des visiteurs vers votre blog.
- Les retenir.
- Les fidéliser pour qu'ils reviennent à chaque nouvel article.

C'est parti !

# **PARTIE 1**

## **Attirer les visiteurs**

# Un aperçu des possibilités

Je ne pourrais pas détailler chaque méthode permettant d'attirer des visiteurs sur votre blog. Il faudrait écrire un guide de plusieurs centaines de pages.

Cependant, rien ne m'empêche de vous donner un aperçu de ces possibilités :

- Le référencement naturel
- Le marketing par email
- Ajouter des vidéos sur Youtube et les sites similaires
- Écrire des communiqués de presse
- Participer aux forums
- Ajouter votre blog dans les annuaires
- Laisser des témoignages sur la page de vente d'un produit
- Laisser des commentaires sur les blogs
- L'échange de liens
- Les sites de question/réponse comme [Yahoo Answers](#)
- Les petites annonces
- Les images (Google images)
- Les réseaux sociaux (Facebook, Twitter)
- Le guest blogging (écrire des articles pour les autres blogs)
- Les sites de bookmarking et Digg-Like
- Le marketing viral (les script tell a friend et les rapports gratuits personnalisables)

- Affiliation / partenariat
- Créer des podcasts
- Bâtir sa liste
- Utiliser Google Adwords

Je me suis concentré essentiellement sur les solutions gratuites à part les 2 dernières. Bâtir sa liste demande d'investir dans un service d'autoréponses et Google Adwords est payant.

Toutes les solutions énumérées ci-dessous vous permettront d'attirer des milliers de visiteurs, mais je préfère m'attarder sur 2 éléments :

- Certains blogueurs ont déjà réalisé ce travail à votre place et vous pouvez l'exploiter.
- Nous sommes toujours à la recherche d'information et de nouveautés.

Je vais revenir en détail sur ces 2 notions.

# Guest-Blogging

Cette méthode est encore peu connue sur le marché francophone. Pourtant, elle rencontre un fort succès outre-Atlantique.

Le principe est simple. Vous proposez un article à un blogueur. Si votre article l'intéresse, il l'ajoutera sur son blog.

## **Quels sont les avantages ?**

Ils sont nombreux :

- Vous améliorez votre crédibilité. Si un blogueur ayant de l'influence dans votre marché décide d'ajouter votre article sur son blog, cela signifie qu'il vous considère comme une personne sérieuse. Ainsi, votre crédibilité augmentera auprès des lecteurs de son blog.

- Vous réalisez la promotion de votre business. Si vous avez bien ciblé le blog (nous verrons comment faire), les lecteurs peuvent être considérés comme des clients potentiels. Par conséquent, ils seront certainement intéressés par vos offres payantes.

- Vous faites la promotion de votre blog. À la fin de l'article, vous pourrez ajouter un lien vers votre blog pour les personnes appréciant votre contenu et voulant en découvrir plus.

Maintenant, voyons...

## **Comment choisir les blogs pour mettre en place cette méthode ?**



Vous ne pouvez pas proposer votre article à n'importe qui. De toute manière, si vous contactez une personne ne travaillant pas dans le même marché, elle sera surprise de votre démarche et ne l'acceptera pas.

Vous devez procéder en 2 étapes :

1. Trouver les blogs de votre niche.
2. Sélectionner les meilleurs blogs.

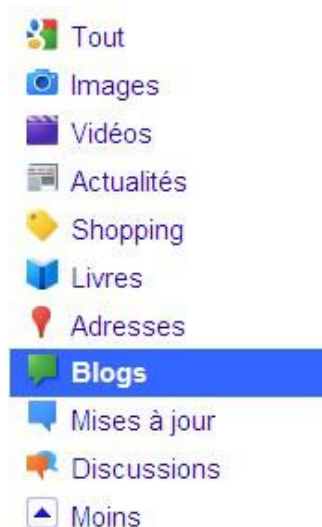
Détaillons ces 2 étapes.

### **Trouvez les blogs de votre niche.**

Si vous avez lancé votre business depuis un certain temps, vous avez déjà repéré des blogs intéressants. Vous connaissez peut-être déjà d'autres blogueurs. Dans ce cas, pourquoi faire compliquer lorsqu'on peut faire simple ? C'est-à-dire qu'il vous suffit de demander à ces personnes d'écrire un article pour leur blog.

Dans le cas où vous débutez, voici une technique très simple pour trouver des blogs liés à votre marché.

Il suffit d'utiliser une option proposée par Google lorsque vous faites une recherche :



## **Sélectionnez les meilleurs blogs.**

Tous les blogs ne se valent pas. Certains attirent des milliers de visiteurs chaque jour et d'autres seulement quelques dizaines par mois.

Un critère à prendre en compte est le nombre de commentaires par article. Plus il y en a et plus le nombre de lecteurs est important. Cela signifie aussi que les articles sont suffisamment intéressants pour faire réagir les personnes. On peut en déduire qu'elles seront fidèles.

Le deuxième critère concerne les articles du blog. Prenez le temps de les lire et si vous les trouvez en accord avec vos idées et votre façon de voir les choses, alors vous pouvez sélectionner le blog.

Le troisième critère concerne les lecteurs du blog. Si votre article ne les intéresse pas, vous aurez perdu votre temps et cela pourrait avoir une répercussion néfaste sur votre crédibilité. Une méthode efficace pour comprendre les attentes des lecteurs est de lire attentivement les commentaires. Essayez de repérer les questions et si certaines sont régulières, vous avez un sujet parfait pour un article.

Lorsque ce travail est fait, vous pouvez commencer l'écriture de votre article. Il ne vous restera plus qu'à contacter le blogueur et lui proposer votre travail. S'il refuse (cela peut arriver), vous aurez un article prêt à être ajouté sur votre blog.

# Tenez-vous au courant de l'actualité

Lorsqu'on entend un fait divers à la radio ou à la télévision et qu'on souhaite de plus amples informations, un de nos réflexes est de se rendre sur Internet pour faire des recherches complémentaires.

Vous pouvez tirer parti de ce besoin d'information pour attirer toujours plus de visiteurs.

La stratégie consiste à tout miser sur le référencement naturel de vos articles. C'est-à-dire à faire partie des premiers résultats lorsqu'une personne réalise une recherche sur Google.

## **Quels sujets devez-vous surveiller ?**

Je pourrais simplifier en vous disant : tous les sujets liés à votre marché doivent être surveillés !

Cependant, vous n'aurez peut-être pas le temps ni l'envie de le faire. Dans ce cas, voici une liste plus détaillée :

- La sortie de nouveaux produits et services. Avant d'acheter un produit, la personne réalisera une recherche pour trouver des avis afin de la conforter dans sa prise de décision. Si vous avez acheté un produit, il serait intéressant de donner votre avis à travers un article. S'il y a un programme d'affiliation, vous pourrez gagner de l'argent.

- Les dernières tendances. Suivant votre marché, elles peuvent être nombreuses et régulières. Par exemple, les tendances liées aux nouvelles technologies. Le plus simple est d'acheter des magazines en rapport à votre marché ou de suivre les blogs et les forums les plus populaires.

Lorsque le sujet est trouvé, il faut passer à la phase d'écriture, mais avant, vous devriez configurer votre blog (si ce n'est pas déjà fait).

# **PARTIE 2**

## **Retenir et fidéliser**

# Comment retenir les lecteurs de votre blog ?

Une fois que vous avez réussi à attirer la personne sur votre blog, sa première visite doit être la plus longue possible. Cela vous laissera le temps de la fidéliser.

Voyons plusieurs astuces pour y parvenir.

## **Prenez le temps d'écrire des articles de qualité.**

Si la personne n'a pas apprécié votre article, pensez-vous qu'elle perdra son temps à lire un autre article ?

Il y a plus de chance pour qu'elle décide de quitter votre blog définitivement.

Vous ne pourrez pas empêcher ce cas de figure puisqu'il est impossible de satisfaire tout le monde. Cependant, en misant sur la qualité, vous donnerez envie aux visiteurs de prendre quelques minutes supplémentaires pour lire d'autres articles.

Un article de qualité comporte généralement ces 2 critères :

1. Il répond à un besoin précis.
2. Les informations partagées permettent de commencer à répondre au besoin.

Pour comprendre, il suffit de prendre comme exemple ce chapitre. Le titre pose le problème et mon développement y répond. À la fin du chapitre, vous pourrez appliquer immédiatement mes conseils sans devoir réaliser d'autres recherches.

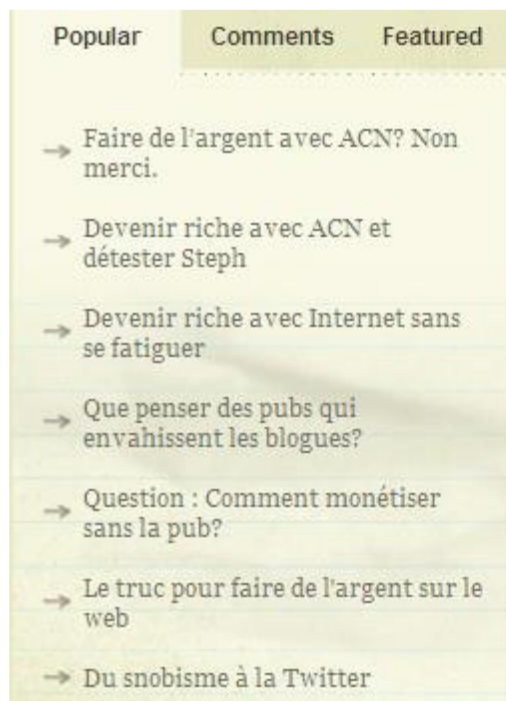
Vous devez garder cette notion en tête pendant l'écriture de votre article.

### **Mettez en avant vos meilleurs articles.**

En utilisant certains plugins comme WordPress Popular Posts, vous pourrez afficher les articles ayant le plus de visites ou de commentaires depuis le lancement de votre blog.

Lorsque vos visiteurs verront dans votre menu ces articles avec comme titre « Mes articles les plus populaires », ils voudront naturellement les lire (au moins les premiers).

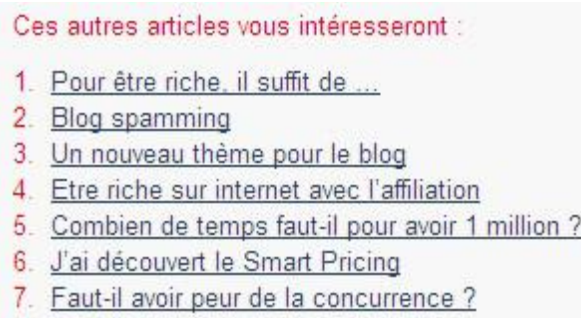
Voici des exemples de cette astuce :



## Conseillez de lire vos autres articles.

Lorsque la personne termine la lecture de votre article, vous pouvez lui conseiller de découvrir vos autres articles ayant un lien avec celui qu'elle vient de lire.

Par exemple :



Pour appliquer cette stratégie, voici un plugin gratuit : [WordPress Related Posts](#)

Il fonctionne en fonction des tags indiqués pour chaque article.



# Comment fidéliser vos lecteurs ?

La personne lit un premier article puis un second et elle décide de laisser un commentaire. Félicitation, vous avez réussi à la retenir. Maintenant, vous devez la fidéliser pour qu'elle revienne à chaque mise à jour de votre blog.

Voici différentes techniques pour y parvenir.

## **Donnez à vos lecteurs ce qu'ils veulent.**

Lorsqu'on écrit des articles pour son blog, il y a une chose qu'on apprécie par-dessus tout : les commentaires des lecteurs. En plus de flatter notre égo, ils sont très utiles pour fidéliser les personnes :

- Si je laisse un commentaire sur votre blog et que vous prenez le temps d'y répondre, cela va me pousser inconsciemment à revenir.
- En écrivant un article pour répondre aux questions présentes dans les commentaires, d'une part, les personnes sauront que vous prenez en compte leurs avis et leurs questions et d'autre part, votre article intéressera vos lecteurs.

Lisez attentivement chaque commentaire et exploitez-les au mieux.

## Mettez en avant les solutions pour vous suivre.

Vous devez faciliter la vie de vos lecteurs. Pour votre blog cela signifie : donner la possibilité aux personnes d'être prévenu automatiquement des mises à jour.

Les solutions sont nombreuses :

- Abonnement au flux RSS / à une liste
- Ils peuvent vous suivre sur Twitter / Facebook

Voici un exemple pour inciter les personnes à revenir sur votre blog :



En indiquant « social icon » dans Google, vous trouverez des centaines d'icônes pour mettre en évidence votre compte Twitter, Facebook et votre flux RSS.

En utilisant le service gratuit **Feedburner**, vous permettrez aux personnes de recevoir un email lors de la mise à jour de votre blog. Vous pouvez obtenir le même résultat en souscrivant à un autorépondeur comme **Aweber.com**

## Offrez des cadeaux.

Proposer des articles de qualité peut déjà être considéré comme un cadeau, mais vous pouvez aller plus loin. Par exemple :

- Écrire un rapport d'une quinzaine de pages détaillant un point précis. Vous pouvez reprendre un ancien article et le retravailler en ajoutant des informations inédites.
- Si vous vendez des produits, vous pouvez, de temps en temps, offrir un coupon de réduction.

Toutes ces techniques vous aideront à transformer un simple visiteur en lecteur fidèle et par la suite en un client régulier.

# Conclusion

Lancer un blog est une chose importante pour toute personne ayant son business sur Internet, mais les difficultés sont nombreuses.

En appliquant les différents conseils présents dans ce rapport, vous allez pouvoir attirer toujours plus de personnes et, le plus important, vous réussirez à les fidéliser.

Même si j'ai déjà abordé cet aspect, je pense qu'il est essentiel d'y revenir :

***Tous vos efforts seront inutiles si vos articles ne sont pas intéressants !***

Tous les jours de nouvelles personnes décident de lancer leur blog. Pour vous, cela signifie de nouveaux concurrents. Seuls des articles de qualité pourront faire la différence. Ne l'oubliez pas !

**Attention :** la plupart des personnes achètent des produits afin d'améliorer leurs connaissances, mais ne passent jamais à l'action...

**Vous savez maintenant ce qu'il vous reste à faire !**

À votre succès,

[AFFILIPAYE](#)