

23 experts vous livrent les clés du succès



Écrit par

Sylvain Milon
Nassim Amisse
David Hamon et Christine Demulier
Frederic Canevet
Benoit Durand
Thierry Dubois
Cyrille Krigiel
Stéphanie Hétu
Yves Kouyo
Laurent Abéguilé
Cedric Annicette
Cédric Vimeux
Laurent Dijoux & Patrick Van Hoof
Biba Pedron
Alexandra Lemonnier
Yvon Cavelier
Jean-Frédéric Berger
Nicolas Sterlest et Sébastien Collas
Sylvie Laflamme
Julie Fortin
Sébastien Gourrier
Christian Maingret
Didier Dauphin

Sur une idée originale de Stéphane Munnier du blog

<http://www.webmarketing-elecinfo.com/>

Le contenu des articles de ce livre sont la propriété respective de chaque auteur (c) 2011-2012 Tous droits réservés.

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 utiliser leur propre jugement et leurs capacités personnelles à agir en conséquence.

Ce livre n'est pas destiné à l'utilisation en tant que source légale en droit 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.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Introduction

En Novembre 2011 une idée ma traversé l'esprit de réunir pour Décembre 24 experts au pied du sapin sur l'opération du calendrier de Noël.

J'ai donc passé des heures à rédiger et envoyer mes emails pour trouver ces partenaires, pour finalement arriver quasiment fin Novembre à réunir tout ce beau monde.

Le 1 Décembre le ton est donné avec le premier article de Sylvain Milon de 1 TPE, le projet bien en place avec la première publication à contribué par la suite à motiver chacun à se surpasser.

Phase deux de l'opération, mise en place d'une œuvre caritative avec collecte de fonds.

Chacun a participé avec ses possibilités et nous avons collecté au total 1500 Euros.

La participation active de Cédric Vimeux avec un article sur son blog pour présenter l'opération et Mikael Messa qui a reversé l'intégralité des ventes réalisées sur son ebook ont dopé ces dons et je tenais à les remercier chaudement pour ce coup de main.

Au moment où je clôture cet ouvrage, la cagnotte est sur le point d'être reversé à l'association sélectionnée.

J'espère que vous prendrez plaisir à lire chaque article.

Je vous souhaite une bonne lecture et vous dis à bientôt sur www.jevouscoach.com.

Amicalement

Stéphane Munnier

LICENCE À RESPECTER

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Ce livre numérique est sous copyright 2011-2012 pour le site
<http://www.calendrier-de-noel-marketing.com/>

Tous droits réservés et protégés. Aucune partie de ce document ne peut être reproduite ou transmise sous toute forme qu'il soit (électronique ou autre) ou par tout autre moyen sans l'autorisation préalable écrite de l'éditeur.

Le simple fait de posséder ce livre vous donne le droit de l'offrir en cadeau à qui vous le souhaitez, en version numérique uniquement.

Vous pouvez:

- l'offrir sur votre blog ou votre site
- l'offrir aux abonnés de votre newsletter
- l'offrir en bonus cadeau avec un autre produit
- l'inclure dans un ensemble de produits

Vous n'êtes PAS autorisé à le vendre, ni à l'intégrer dans des offres punies par la loi dans votre pays (chaîne de lettres, système pyramidal, etc.)

Toutefois, il vous est possible d'obtenir votre propre version de ce livre, personnalisée avec vos liens affiliés.

[CLIQUEZ ICI pour savoir comment... VISITEZ CE SITE](#)

Vous pouvez imprimer ce livre électronique si cela vous en facilite la lecture, mais pensez aussi à la nature et à notre environnement.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



TABLE DES MATIERES

Sylvain Milon de 1 TPE se livre pour vous	6
Nassim Amisse de E-Methodologie	8
David Hamon et Christine Demulier du club-editeur-web	13
Frederic Canevet de conseilsMarketing	17
Benoit Durand de Coaching-vie-futee.com	23
Prenez du recul... pour bien démarrer l'année 2012 !	27
Cyrille de Site à Profits	31
Stéphanie Héту de affiliationacademie.com	34
Yves Kouyo de Kybook.net	37
Laurent Abéguilé -Stratégie pour un référencement efficace	41
Cedric Annicette – 7 jours pour booster votre éducation financière.	44
Cédric Vimeux de Virtuouse Marketing	47
Laurent Dijoux & Patrick Van Hoof	50
Biba Pedron de NetworkingetReseauxSociaux	55
Alexandra Lemonnier – Faites un break, créez vos cartes de vœux	61
Yvon Cavelier -5 manières de gagner de l'argent avec son blog, des vidéos et Youtube	65
Jean-Frédéric Berger / Dadga	75
Nicolas Sterlest et Sébastien Collas	78
Sylvie Laflamme – Protégez votre entreprise en ligne, sécurisez votre blogue	83
Julie Fortin - Typographie et mise en page au service de vos mots	90
Sébastien Gourrier de SG Autorépondeur – Le choix d'un auto-répondeur : les critères parfois oubliés !	96
Christian Maingret – Comment construire un tutoriel	105
Didier Dauphin : 7 étapes pour l'Indépendance	107
Ce livre vous est offert par ... CLIQUEZ ICI pour le savoir	



Sylvain Milon de 1TPE se livre pour vous

Biographie de [Sylvain Milon de 1TPE](#)



Comme beaucoup je crois, avant de créer ma société j'étais salarié dans un des plus grand groupe privé français et je m'ennuyais de cette routine boulo / dodo et des possibilités d'initiatives limités qui assombrissaient mon avenir

J'ai donc créé ma société en 2001 après un congé pour création d'entreprise (c'est un congé sabbatique de 2 ans qui vous permet de revenir comme salarié si votre projet ne fonctionne pas : c'est une sécurité que je **conseil à tout salarié entrepreneur**).

Durant ces 10 années d'activité j'ai commencé par créer une régie publicitaire par enchères au clic. La encore, la première française avant l'arrivée d'Esporting (Miva), Mirago et ensuite Google Adwords en france, cette régie a eu un certain succès durant de nombreuses années.

Parallèlement j'ai créé de nombreux autres sites et services dont la plupart sont destinés à aider les webmasters à développer leur site ou leur audience.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



J'ai également écrit mon premier ebook (Comment créer un Site internet qui Rapporte) qui m'a probablement conduit à m'intéresser de prêt au marché des ebooks sur internet.

Ce cheminement intellectuel m'a certainement amené à créer la plate-forme 1tpe.com

La plateforme a été immédiatement accueillie avec enthousiasme par les web-maketeurs francophones qui attendaient une telle opportunité.

Aujourd'hui [1tpe](http://1tpe.com) c'est plus de **73 000 membres**, 7400 produits et plus de **2.6 millions d'euros de commissions reversées aux affiliés**

J'ai toujours d'autres projets dans mon panier, ce qui est intéressant c'est de continuellement avancer

Merci Stéphane

Créer une perception de haute valeur

Une autre façon d'affronter la concurrence sur les prix, mais sans offrir des prix plus bas, est de d'augmenter la perception de la valeur de vos produits ou services

Vos produits coûtent plus cher, mais ils ont aussi plus de valeur, et méritent donc d'un prix plus élevé.

La meilleure façon de faire cela est d'offrir plus à vos clients que ce qu'ils s'attendent à recevoir pour le prix.

Par exemple s'ils s'attendent à payer, pour une nuit dans votre hôtel, 120 €, et que votre chambre est à 150 €, alors incluez dedans le petit déjeuner plus une ristourne pour le restaurant, ou des billets pour un spectacle etc ...

Cherchez toujours à offrir beaucoup, beaucoup plus que ce que votre client attend et vos clients vont alors continuer à acheter vos produits ou services, indépendamment du fait que vos produits ou services coûtent plus cher que ceux de votre concurrent.

Au lieu de cela, ils vous perçoivent comme leur procurant de bonnes affaires, et vos concurrents comme ceux vendant des produits trop coûteux.

Rappelez-vous juste que ce n'est pas le prix qui est généralement la principale objection qu'un client a envers l'achat d'un produit, la critique est le plus souvent au sujet de la valeur qu'il reçoit pour l'argent qu'il a dépensé.

Donc, assurez-vous que vos clients obtiennent plus que ce à quoi ils s'attendaient pour leur argent.



[Dernière minute avec l'affiliation en OR](#)

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Nassim Amissse de E-Methodologie

Bonjour à tous,

Quelques lignes me concernant ...



Mon parcours

Je travaille depuis quelques années maintenant (J'entame ma 7^{ème} année) au sein d'une entité régionale d'une grande multinationale allemande. J'y occupe le poste de Responsable Stratégie depuis plus de 4 ans maintenant, ou dans notre jargon « Business Development ». J'ai depuis un mois la responsabilité de 3 pays.

Ma formation universitaire de base est une formation en Marketing. J'ai ensuite complété mes connaissances en préparant un Master en Management/ Finances. Je me passionne pour le web marketing depuis pas mal d'années maintenant.

Responsable de E-Methodologie et partenaire du Club-Stratégie

L'objectif de mon site [E-Methodologie](#) est le suivant : apporter une réelle valeur ajoutée au monde du web marketing en partageant mon expérience professionnelle, mes connaissances en Marketing et de mes projets Web.

Ma fonction me donne une bonne visibilité sur la manière dont les multinationales gèrent des projets, développent des stratégies et des Business Plans, puis implémentent et contrôlent le tout.

Cette manière de travailler est parfaitement applicable à un projet web, et c'est ce qui ressort via le Blog du site et la newsletter.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Je suis également partenaire de la formation, [Club Stratégie](#), où j'ai coécrit avec Thierry Dubois les modules 1 et 2, consacrés justement au développement d'idées, et la mise en place de stratégies pour un projet web.

Ca sera tout pour aujourd'hui !

Bonne lecture,

Nassim Amisse

Votre site web passe chaque jour des entretiens d'embauche ! **Est-il prêt ?**

Nous avons probablement tous eu à passer des entretiens d'embauche, et nous savons qu'un **entretien ça se prépare**. Nous savons également qu'il y a **certaines règles à respecter** pour que cela se passe bien.

Il en va exactement de même pour un site web !

Certaines règles sont à respecter pour que votre site ne rate pas son entretien avec ses visiteurs.

C'est ce que nous allons voir aujourd'hui...



Règle n°1 : Soignez votre apparence

Vous pourrez avoir le meilleur CV au monde et 150 de QI, si vous arrivez en retard, mal rasé ou mal maquillée (ou les deux !), cela n'aura aucune importance.

Pourquoi ?

Tout simplement parce que la première image que vous donnerez à la personne en face de vous sera celle d'une personne négligée et qui ne prend pas les choses au sérieux.

« On ne peut pas avoir la chance deux fois de faire une bonne première impression ».

Il ne faut pas se faire d'illusions : l'**impression** que vous ferez sera grandement conditionnée par l'**apparence** que vous donnerez.

Ca serait même un manque de respect pour celui qui vous fait passer un entretien, et ça serait de la même manière un manque de respect pour celui qui vient visiter votre site, si vous ne soignez pas la forme.

Votre site web ou Blog ne devra pas donner l'impression d'être incomplet, inachevé, amateur dans sa conception et [plein de fautes d'orthographe](#).

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Vous devez absolument éviter de :

- Laisser traîner des coquilles et fautes d'orthographe
- Afficher des pages vides, incomplètes ou inachevées
- Utiliser un design amateur
- Mettre des couleurs agressives
- Ne pas mettre à jour votre site régulièrement
- ...

La liste peut être encore rallongée.

Plus vous passerez de temps à soigner les détails, plus vous aurez des chances de plaire, dès la première poignée de main.

Et n'oubliez pas : **demandez l'avis de votre entourage sur votre « apparence » avant l'entretien.**

Règle n°2 : Montrez votre « plus »

Dans un entretien, vous devez **montrer vos compétences**, mais vous devez montrer ce **que vous avez de plus que les autres.**

Vous êtes après tout plusieurs à postuler. Pourquoi est ce que l'on devrait vous retenir ?

Il en va de même pour votre site web

Aujourd'hui on remarque qu'il y a de plus en plus de sites qui traitent des mêmes sujets, mêmes thématiques et qui proposent des produits similaires.

Posez vous la question suivante : **pourquoi vous et pas les autres ?**

Cela doit clairement ressortir sur votre site :

Voici quelques idées pour pouvoir **faire la différence** :

- Un message clair dès le départ sur votre site. Il faut que dès le premier coup d'œil on puisse savoir ce que votre site apporte de plus.
- Une page « à propos » intéressante : N'ayez pas peur de vous mettre en valeur. Les personnes qui iront sur cette page veulent vous connaître, et seront intéressées de connaître de **ce que vous avez de plus.**
- Des rubriques claires : Ne perdez pas votre visiteur en route. Montrez lui clairement ce qu'il va trouver chez vous.
- Une page spéciale consacrée à votre valeur ajoutée (plus sur cette idée [ici](#))

Règle n°3 : Intéressez-vous à votre interlocuteur

Lors de la préparation d'un entretien, il est nécessaire d'**en apprendre plus** sur votre potentiel futur employeur.

C'est **un signe d'intérêt**, et c'est toujours très apprécié.

Vous devez faire la même chose avec vos visiteurs.

Montrez leurs que votre site est pensé pour eux et leurs besoins.

Quelques idées :

- Le message que doit donner votre site, doit être **adapté** à ce que recherchent les visiteurs que **vous attendez.**
- **Offrez du contenu** avec une réelle valeur ajoutée.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



- Proposez des produits et services qui permettent d'**apporter une solution** ou un véritable plus à vos visiteurs.

Vos visiteurs doivent sentir qu'ils sont chez eux.

Bien entendu, pour être efficace dans cette partie vous devez avoir consacré du temps à **l'étude de marché, la segmentation et à l'élaboration de votre stratégie de ciblage**.

Plus d'information sur cette phase dans les premiers modules du [Club-Stratégie](#)

Règle n°4 : Restez en contact

Généralement à la fin d'un entretien on entend la fameuse phrase « on vous rappellera ».

La personne qui vous fait passer un entretien a généralement vos coordonnées. Qu'en est-il d'un visiteur ?

Assurez-vous que la personne a bien la possibilité de vous recontacter si elle le souhaite.

Dans la pratique cela peut être :

Approche passive :

Affichez vos coordonnées : E-mail, téléphone, adresse... affichez les clairement sur votre site. Cela inspirera confiance, et permettra surtout de montrer que vous êtes joignable en cas de besoin.

Approche active :

Proposez à la personne de s'abonner à votre newsletter. Cela peut être en affichant un module d'abonnement sur les pages de votre site et en bas de vos articles ou un peu plus brutalement en passant par un pop-up.

Quelque soit la manière, elle doit vous laisser quelque chose en partant.

Pour conclure....



Ce n'est pas/ plus votre cas ;)

Nassim Amisse

Ps : restons en contact sur la newsletter du site [E-Methodologie](#)

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)

Sylvie Laflamme a dit :

2 décembre 2011 à 15 h 08 min

Excellents conseils! Merci Nassim,

Effectivement, si nous pensons à un site web comme une entrevue d'embauche c'est évident qu'il faut structurer le contenu en conséquence.

Cependant il ne faut pas oublier que CHAQUE PAGE ouverte au public devient, en tout temps, une page d'accueil. C'est donc aussi important de prévoir un contenu de base qui soit identique d'une page à l'autre afin de permettre à tous les visiteurs de se balader partout. Un menu invitant, un petit résumé ou quelque chose qui nous invite à visiter la première page si le sujet nous intéresse, par exemple.... Les blogues sont prévus en ce sens mais les sites « ordinaires » ont besoin d'un peu d'attention à ce sujet.

Avoir l'impression d'arriver au milieu d'une conversation ou d'une présentation dissuade souvent de continuer.

Il y a aussi toutes ces formations qui nous enseignent à copier les anglos... c'est triste à pleurer même si beaucoup de contenu de base peut être utilisé. Personne ne semble tenir compte des différences entre les cultures. Nous sommes francophones et pourtant j'ai noté une énorme différence entre la manière de construire un site en europe et ici au Québec. Nous sommes plus « américanisés » et quand nous voulons attirer la clientèle européenne, il nous faut nous contorsionner pour nous adapter à une culture merveilleuse mais très différente de la nôtre.

Alors quand on regarde les techniques d'entrevue d'embauche.... je ne te dis pas la différence ! OUF!!!!

Mais ton article me force à regarder tous mes sites et j'avoue que là je t'en veux un peu même si je t'en suis très reconnaissante. Effectivement j'ai du boulot devant moi pour adapter encore plus ces sites pour en faire des représentants de qualité.

Excellent article, je le répète encore une fois. Le genre qu'on devrait copier absolument dans notre dossier de textes à revoir régulièrement.

Merci beaucoup de ce très généreux échange et de ton cadeau de grande valeur.

Sylvie



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



David Hamon et Christine Demulier du club-editeur-web

Bonjour à toutes et tous,

Quelques lignes nous concernant ...



Après 12 ans d'activité salariée dans l'administration puis dans la banque, j'ai voulu fin 2004 travailler à mon compte pour ne plus subir le poids de la hiérarchie et des horaires de travail. J'ai d'abord démarré avec une société de marketing de réseau, et c'est au cours de cette activité que j'ai rencontré Christine Demulier, qui est devenue par la suite ma partenaire d'entreprise.

Même si cette activité s'est avérée une très bonne école pour découvrir et développer des stratégies de marketing et de communication, Christine et moi avons très vite réalisé qu'elle ne correspondait pas à ce que nous recherchions réellement.

Riche de cette expérience, et **ayant compris que plusieurs éléments étaient indispensables** pour atteindre le succès, et principalement le fait d'apprendre étape par étape, de se former, et de trouver, si possible un mentor, nous avons en 2007 démarré un programme de formation en marketing sur internet pour définir quelle pourrait être notre activité sur le web.

Fort de cet enrichissement, et après quelques recherches, nous avons pris conscience que le marché des ebooks sur le web présentait d'exceptionnelles perspectives, et qu'il était très accessible de vendre nos propres produits grâce à une licence d'éditeur.

En revanche, il nous manquait une chose capitale : nous n'étions pas assez formés au métier d'éditeur internet et aux techniques du marketing internet. Christian Godefroy, que tout le monde connaît, nous a alors

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



présenté et proposé une formation au métier d'éditeur internet, qui est tombée à point nommé. Nous avons trouvé notre mentor.

Quelques mois plus tard, a été créé notre première formation en vidéo AWeber (près de 1200 clients). Plus tard, nous avons lancé notre premier club de droits de revente, qui est devenu fin 2009 le Club Editeur Web.

Le but de ce club est d'accompagner nos abonnés et de les aider à franchir les obstacles techniques, en leur fournissant formations, outils et produits. Cela nous a conduit également à créer une plateforme de ressources web www.club-business-developpement.fr.

Actuellement différents projets sont en cours, le premier de cette liste était de faire développer notre propre logiciel. Squeeze Generator a vu le jour il y a quelques jours...

Un des principes essentiels à suivre lorsqu'on crée une squeeze page, c'est de faire en sorte qu'elle comporte suffisamment d'information pour donner envie d'en savoir plus et suffisamment peu d'information pour... donner envie d'en savoir plus...

C'est vrai que dit comme ça, cela peut vous paraître évident ou trop simpliste ! Mais il faut comprendre que donner une adresse email représente un sacré engagement, il faut donc que la promesse que vous faites soit forte ou que votre cadeau soit de grande valeur.



Il y a bien-sûr quelques règles à suivre et quelques principes à respecter lorsqu'on crée une squeeze page. Voici quelques règles qui vous permettront d'avoir de bonnes bases...

L'objectif :

L'objectif d'une squeeze page c'est que vos visiteurs acceptent de vous fournir leur adresse email, vous devez donc la créer dans l'optique d'atteindre ce seul but.

Vous ne devez **proposer qu'une seule chose**, un service, un abonnement à une newsletter, un cadeau (rapport, interview, vidéo, etc...).

Les principales étapes sont : l'Accroche, les Promesses, les preuves, l'inscription. Une seule direction, un seul but.

Votre page devra être épurée au maximum, l'objectif étant de **se focaliser sur l'inscription**, tout doit donc être mis en œuvre pour que l'attention du visiteur ne soit pas détournée.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



La mise en page dans les grandes lignes :

➡ Ce qu'on appelle le « **chapeau** » (les quelques mots que vous pouvez rédiger avant l'accroche principale) ne doit pas être un texte bateau, préférez dans ce cas ne pas en mettre. Utilisez les guillemets.

➡ Si vous créer un **bandeau ou header**, vous devez placer à droite ce que vos visiteurs doivent voir principalement (photo, logo...).

➡ L'**accroche**, explicite et bien visible en haut de page, doit être rédigée dans une police différente des « puces promesses » avec des couleurs fortes en jouant éventuellement sur 2 tons différents ou deux tailles de police différentes, pour faire ressortir les mots ou parties essentiels.

➡ La **sous-accroche** doit expliquer davantage ce que vous avez dit dans votre accroche. Il s'agit là de dire ce que vos visiteurs vont découvrir. D'une couleur différente de l'accroche, vous pouvez là aussi mettre en avant certains mots.

➡ Utilisez éventuellement la **vidéo** pour capter davantage l'attention, du texte et quelques images suffisent, inutile d'y mettre trop d'effets qui auront tendance à distraire vos visiteurs. Du texte qui défile sur un fond blanc (grâce à PowerPoint par exemple) est suffisant.

➡ Les « **puces promesses** » représentent la liste de vos arguments (ce qui va donner envie, ce qui va sublimer). Elles doivent être présentées sous forme de liste plutôt qu'en paragraphe et mises en évidence en début de ligne par un symbole, comme une flèche par exemple.

➡ Affichez un **formulaire d'inscription** simple, clair, identifiable, et ajoutez une phrase courte pour indiquer le respect de la vie privée. Afficher une image de ce que vous offrez au-dessus du formulaire. Utilisez des cases à cocher si vous voulez cibler davantage.

➡ Signez ou affichez éventuellement votre photo, sinon, indiquez vos informations de contact, ou affichez **vos conditions générales**.

Peaufiner pour mieux convertir :

- Surlignez en jaune une phrase, un mot important,
- **Jouez sur la subtilité des couleurs**, utilisez une couleur différente pour souligner un mot,
- Utilisez les chiffres plutôt que leur version écrite (5, plutôt que cinq),
- Choisissez les nombres impairs pour définir les avantages, car plus forts mentalement que les nombres pairs,
- **Utilisez les guillemets** pour les titres, les sous-titres et mots à souligner (les guillemets peuvent augmenter de 13% vos rendements),
- Préférez au mot ebook, livre électronique, dossier, document, cours, rapport...,
- Utilisez des phrases courtes (55 caractères, 13 mots maximum),
- Utilisez **des mots et expressions imagés**, vrais, simples, « touchant » le lecteur,
- Mettez des photos en gros plan (être le plus possible proche psychologiquement du lecteur),
- Mettez une légende pour chaque photo,
- Utilisez la vidéo pour mettre en valeur le produit ou le bénéfice de l'inscription,
- Ajoutez un audio avant le formulaire d'inscription (témoignage, références, etc...),
- Demandez le minimum d'informations au visiteur pour limiter tout blocage, par exemple le prénom (pour personnaliser vos futures communications) et l'adresse email,
- Précisez que **le visiteur ne sera pas spammé** et qu'il pourra se désabonner facilement à tout moment, pour le mettre d'avantage en confiance.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)





Quelques trucs et astuces pour la rédaction du contenu :

- Faites **des phrases courtes**, 13 mots maximum, idéalement 55 caractères, et au maximum pas plus de 80 caractères.
- Si vous voulez filtrer les inscriptions et cibler les contacts, l'astuce est de **poser des questions** dans le texte, dans les accroches, dans le formulaire. Certes cela réduira votre rendement, mais vous aurez davantage de prospects qualifiés.
- Si vous proposez un guide ou un rapport gratuit de plus de 20 pages, indiquez à chaque « puce promesse » **le n° de la page** concernée.
- À tout moment de la rédaction de votre contenu, mettez-vous à la place du lecteur, guidez-le par des mots évocateurs et simples, mettez-le en confiance, **donnez-lui envie**.
- Vous devez transformer la proposition en Avantages et Bénéfices pour lui-même, exciter sa curiosité, apporter des solutions sans donner les réponses, apporter des preuves, vous présenter, donner vos coordonnées.
- Utilisez des termes simples, imagés, rendez les choses accessibles au maximum de gens en **présentant les choses les plus compliquées de manière simple**.

En conclusion :

En respectant ces règles de base et grâce à ces différents peaufinages, il vous sera possible d'améliorer le taux de conversion (transformation du visiteur en abonné) de votre squeeze page **de l'ordre de 20 à 30 %**.

Mais outre ces recommandations, pour un résultat optimal en terme de conversion, rien ne remplacera jamais les tests que vous pourrez faire (**ce qu'on appelle le A/B testing**). Vous pouvez notamment effectuer des tests sur l'accroche principale, sur la vidéo de présentation ou sur la mise en page générale pour voir laquelle donne les meilleurs résultats.

À vous de jouer !



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Frederic Canevet de conseilsMarketing

Bonjour à toutes et tous

Quelques lignes concernant Frédéric Canevet



Frederic CANEVET travaille dans l'emarketing depuis plus de 12 ans, il anime un réseau de sites internet dont ConseilsMarketing.Fr (1,5M de visiteurs / an), DevenirPlusEfficace.com, Entreprise-Marketing.fr...

Vous pouvez suivre sa formation « [Blogger comme un Pro](#) » avec plus de 15h de vidéo pour développer son business avec un Blog. Plus d'infos sur [formation-blogueur.fr](#)

Monétiser son Blog, les bons réflexes à avoir

Bloguer peut paraître simple : il suffit d'écrire des articles, et attendre que les internautes viennent (comme par magie !) sur votre site acheter vos produits ou faire appel à vos services...

Le problème c'est que très vite on se rend compte que ce n'est pas si simple !

En effet autant il est possible de gagner quelques euros / mois avec un blog, autant gagner 500 €, 1000 €... ou plus est un vrai challenge.

Pour attirer plus de 150 visiteurs / jour et générer du trafic ciblé il y a quelques bonnes pratiques et une méthode à mettre en place...

Tout cela je l'ai appris petit à petit après plus de 12 ans passé dans l'eMarketing, dont 6 ans à bloguer...

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



C'est pourquoi je vais vous donner dans cet article quelques conseils essentiels à suivre pour créer du contenu qui va vraiment vous permettre de vraiment monétiser votre Blog.

La première chose à retenir, c'est qu'il ne faut pas (forcément) écrire pour vous faire plaisir.

En effet au début de mes différents Blogs (www.ConseilsMarketing.fr, www.DevenirPlusEfficace.com...), j'avais tendance à écrire des articles qui m'intéressaient (une vidéo, une réflexion, un retour d'expérience...) sans me soucier de ce que j'allais vendre derrière.

Or une fois le texte écrit (et cela durait parfois plusieurs heures), j'étais super content du contenu, mais je n'avais pas forcément intégré dans ma réflexion les questions suivantes :

- Comment cela va m'aider à faire plus de business ?
- Est-ce que cet article va attirer plus de prospects ?
- Est-ce que cet article va inciter mes visiteurs à commander mes produits ou à cliquer sur la pub ?
- Est-ce que j'ai un produit à vendre suite à cet article ?
- ...

Au final, j'avais un bon contenu, mais avec un retour sur investissement très moyen...

Pour éviter cela, avant d'écrire un article, pensez toujours à ce que doivent faire les internautes après l'avoir lu :

- Doivent-ils laisser leur adresse email (via le téléchargement d'un ebook, via une vidéo...) et entrer dans une chaîne de prospection ([voir comment-mettre-en-place-une-chaîne-de-prospection-et-de-fidelisation-avec-aweber-partie-1](#)),
- Doivent-ils cliquer sur un lien vers un produit d'affiliation,
- Doivent-ils avoir envie de faire appel à vos services pour aller plus loin
- ...

Dès lors que vous avez cela en tête **vous allez mettre en place via votre Blog un véritable système automatique de générateurs de prospects.**

Ce système va vous permettra de rentabiliser votre contenu et votre temps.

Cas 1 : Augmenter ses revenus publicitaires.

Si vous souhaitez monétiser votre audience via la publicité au clic (Google Adsense...), prenez soin de faire des articles sur des thèmes qui rapportent un maximum au clic (2 €, 5€, 10€...) au détriment des publicités qui avec un faible CPC (0,1 € / clic)...

Pour cela vous pouvez utiliser Google Adwords, et voir quels mots clés coûtent le plus au clic et ceux qui sont le plus recherchés... la différence peut être énorme entre deux mots !

Suite à cette analyse via Google Adwords, il est facile de savoir quels sont les titres qui vont générer le plus de trafic ou qui vont rapporter le plus en publicité.

Par exemple pour le titre de cet article, j'ai hésité au départ entre deux titres

- » Monétiser son Blog, les bons réflexes à avoir »
- » Gagner plus d'argent avec un Blog, les bons réflexes à avoir »

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Pour m'aider, j'ai utilisé l'outil de génération de mots clés de Google Adwords <https://adwords.google.fr>.

Lors de la première analyse, j'ai vu que la recherche au sens large « Monétiser son blog » était moins recherchée que « Gagner argent blog » :

Idées de mots clés (6)			
☐	Mot clé	Concurrence	Recherches
☐	☆ monétiser son blog	Moyen	210
☐	☆ monétisation blog	Moyen	480
☐	☆ monétiser son site	Moyen	170
☐	☆ gagner argent blog	Moyen	1 600
☐	☆ monétiser un blog	Moyen	480
☐	☆ gagner argent avec blog	Faible	880

Cependant, en analysant en détail la recherche en termes exacts (c'est-à-dire ce que tapent exactement les internautes), on peut voir que [monétiser son blog] a un volume de recherche finalement plus important...

Idées de mots clés (7)			
☐	Mot clé	Concurrence	Recherches
☐	☆ [monétiser blog]	Moyen	46
☐	☆ [monétiser son blog]	Moyen	110
☐	☆ [monétisation blog]	Faible	58
☐	☆ [monétiser son site]	Moyen	58
☐	☆ [gagner argent blog]	Moyen	73
☐	☆ [monétiser un blog]	Moyen	22
☐	☆ [gagner argent avec blog]	Faible	22

Donc, dans une stratégie de niche pour se positionner sur des petits volumes de mots clés hyper ciblés, il était donc plus judicieux de nommer cet article » Monétiser son Blog, les bons réflexes à avoir »...

Google Analytics est également un excellent outil qui vous permet d'analyser immédiatement comment sont générés vos revenus publicitaires.

Voici par exemple le Top 13 des revenus Adsense généré par un de mes blogs.

Vous pouvez voir que la 1^{er} page génère 46 \$ / mois, et la 13^{ème} seulement 13,60 \$ (soit 3 fois moins de CA)...

De plus les écarts de taux de clics qui vont entre 1,90% (sujet très pertinent à développer) et 0,69 % (sujet moyennement pertinent) montrent tout de suite les sujets les plus pertinents...

Enfin, le coût au clic qui varie entre 15,52 \$ (hyper rentable) et 3,95 \$ (moyennement rentable), vous indique les marchés de niche à cibler...

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Page		Revenus AdSense	CTR AdSense	eCPM AdSense
1.	<i>Communication 10 clés pour réussir ses films et prospecter</i>	<u>46,09 \$US</u>	<u>1,90 %</u>	10,82 \$US
2.	<i>Le marketing 7 étapes pour lancer son site commerce</i>	43,00 \$US	1,67 %	11,25 \$US
3.	<i>Le marketing gratuit 100 conseils pour réussir sur internet</i>	35,46 \$US	1,95 %	11,35 \$US
4.	<i>Infomarketing quel usage professionnel pour réussir</i>	33,84 \$US	0,72 %	<u>3,95 \$US</u>
5.	<i>Communication comment réussir ses cartes de visite en 6 pas</i>	33,20 \$US	1,74 %	6,35 \$US
6.	<i>Le marketing comment lancer un blog pro et le faire connaître</i>	32,95 \$US	0,87 %	5,85 \$US
7.	<i>Communication 12 outils pour faire connaître un commerce en 60 s</i>	32,54 \$US	0,76 %	8,83 \$US
8.	<i>Communication comment rédiger une brochure commerciale et</i>	27,77 \$US	1,37 %	9,28 \$US
9.	<i>Communication comment utiliser vidéos pour développer son site</i>	27,62 \$US	1,29 %	9,92 \$US
10.	<i>Communication 10 bons conseils pour prospecter et fidéliser</i>	25,90 \$US	0,61 %	6,12 \$US
11.	<i>Bons outils conseils et astuces pour améliorer son contenu</i>	21,81 \$US	1,35 %	<u>15,52 \$US</u>
12.	<i>Communication 10 clés de direct marketing direct créateur et</i>	18,46 \$US	0,45 %	5,49 \$US
13.	<i>Le marketing 6 outils pour gagner de l'argent avec son blog</i>	<u>13,60 \$US</u>	0,70 %	6,83 \$US

Dès que l'on connaît ces données, il devient facile de savoir sur quels thèmes, quels mots, quelles expressions... il est nécessaire se concentrer...

Cas 2 : Vendre ses produits & prestations sans en avoir l'air

Dans ce cas de figure, le but reste toujours de générer du trafic ciblé, mais en plus de vendre ses prestations et services.

Pour cela il faut convaincre l'internaute qu'il a besoin de vos services.

Cela passe par la mise en avant du problème actuel de vos prospects, puis de l'explication de ce problème, et enfin par la proposition de la solution.

Le principe étant de faire une progression logique entre le problème et la solution via 7 étapes:

- **Etape 1 : Présenter le problème et ce que perd le client.**
- **Etape 2 : Expliquer la mécanique du problème et comment on peut le résoudre**
- **Etape 4 : Indiquer les bénéfices apportés par la résolution du problème**
- **Etape 5 : Proposer le produit qui va changer la situation (méthode, outil...)**
- **Etape 6 : Mettre une réassurance et une promotion spéciale**
- **Etape 7 : Ajouter un appel à l'action avec une notion d'urgence (une offre limitée).**

Le problème c'est que qu'en écrivant de la sorte, vous faites trop « vendeur »... ce qui n'est adapté aux Blogs qui sont plutôt là pour apporter des conseils, de la valeur ajoutée...

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Vous devez donc réserver ce genre de contenu pour vos pages de ventes. Vos articles de Blogs devront être là pour inciter les clients à s'y rendre...

C'est pourquoi pour faire la promotion de vos produits sans en avoir l'air voici quelques techniques :

- **Publier des témoignages de clients contents** : il suffit de présenter leurs situations avant, et ce que votre produit a changé pour eux. En partageant leurs expériences, en racontant leur histoire... vous allez crédibiliser votre discours et permettre à vos lecteurs de s'identifier à vos autres clients.

- **Mettre des liens à la fin des articles (ou directement dans vos articles)** : c'est la technique indispensable pour vendre sans en avoir l'air... Il suffit de parler d'un sujet, de donner des conseils essentiels, et indiquer que pour en savoir plus, pour avoir la méthode complète... il suffit de faire appel à vous !

- **Annoncer l'atteinte des X clients** : c'est un bon moyen de montrer que votre produit a du succès... Cette technique permet à vos lecteurs de se dire que si autant de personnes achètent votre produit, c'est qu'il est forcément bon ! En plus vous pouvez coupler votre annonce à une offre promo ou un cadeau qui va être l'élément déclencheur !

- **Annoncer la fin d'une promo** : le fait de « manquer » un bon plan est souvent un bon catalyseur... La plupart des clients mettant de côté la prise de décision s'ils n'ont pas un facteur d'urgence qui les oblige à prendre la décision.

- **Publier une sélection de PPT / Photos / Articles / ... sur votre thématique** : ce type d'article prend peu de temps, et permet de générer un contenu sur votre thématique...

- **Interviewer un expert (vidéo ou écrit)** : cela vous permet de renforcer votre crédibilité, et d'apporter un point de vue supplémentaire...

- **Offrir un extrait / échantillon gratuit de vos produits** : le frein à l'achat étant la peur que le produit ne répond pas aux attentes, quoi de mieux que de proposer de tester sans risque !

- **Faire une série d'articles sur la thématique** : le but est de montrer son expertise dans un domaine en couvrant le sujet, et ainsi faire naître désir. Bien entendu il ne faut pas donner toutes les solutions dans les articles, mais suffisamment pour que vos lecteurs récoltent de la valeur ajoutée et achètent votre produit pour en avoir encore plus !

- **Publier un article sur la nouvelle version du produit** : le but n'est pas de faire une simple « promo »... Le but est d'expliquer et de raconter l'histoire de la genèse de cette nouvelle version. Vous pouvez présenter les difficultés, les challenges, les remontées clients... que vous avez pris en compte.

- **Publier un article FAQ / réponse aux commentaires** : le système de réponse aux questions vous permet de cibler les réponses les plus courantes qui vous sont posées, et ainsi de rassurer les prospects et leur montrer que le produit répond exactement à leurs attentes.

- **Publier une auto-interview ou votre avis d'expert** : dans ce cas de figure vous allez réagir sur un sujet en donnant votre avis d'expert sur une actualité, un sujet... Votre objectif sera de vous démarquer et de valoriser votre savoir faire.

- **Organiser un Web Séminaire** : l'objectif étant de donner à vos lecteurs l'opportunité de vous parler, d'être rassuré sur votre expertise, de poser des questions vraiment liées à leurs problèmes... Vous pouvez utiliser une solution comme Go To Meeting <http://www.gotomeeting.fr> qui est gratuite jusqu'à 100 personnes connectées.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



- **Proposer un « guide d'achat » ou une sélection de produits** : cela vous permet de positionner différemment vos produits & services par rapport aux leaders du secteur, et ainsi d'expliquer en quoi votre offre est différente (ex: pour les PME, centrée sur un avantage majeur...).

- ...

Comme vous avez pu le voir, il existe de nombreux moyens de parler de vos produits, tout en apportant de la valeur ajoutée à vos lecteurs.

Il est essentiel de se mettre à la place du client, et apporter de la valeur ajoutée et de la crédibilité.

En effet les entreprises ne doivent plus simplement essayer de vendre leurs produits, mais plutôt de donner envie aux prospects d'acheter...

La différence est essentielle : avec la pression concurrentielle et la multiplication des offres, ce sont les clients qui décident d'acheter (ou pas !) vos produits. Vous devez donc leur donner les bonnes raisons de vous faire confiance.

En conclusion...

Depuis mes premiers pas dans le blogging en 2006, l'écosystème a bien évolué : de nouveaux blogs francophones de qualité sont ouverts tous les jours, le blogging se professionnalise, l'offre de produits et de services à explosée...

Or actuellement trop de personnes se lancent sur le Web en se disant que c'est facile de gagner de l'argent, alors qu'au contraire cela devient de plus en plus difficile !

Il ne suffit plus d'ouvrir un Blog et de passer ses soirées à écrire des articles... il faut véritablement avoir une stratégie et une méthode pour sortir du lot.

C'est pourquoi j'ai écrit un guide gratuit « 100 conseils pour réussir sur le Web » :

J'ai rassemblé dans les 100 pages de ce guide gratuit les notions indispensables à connaître pour se lancer sur le Web, et ne surtout commettre les erreurs que font généralement 99% débutants sur le Web...

Après la lecture de ce guide vous verrez que s'il est possible de gagner sa vie sur Internet, cela que nécessite un minimum de réflexion et de travail...

A bientôt sur ConseilsMarketing.fr !



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Benoit Durand de Coaching-vie-futee.com

Bonjour à toutes et tous

Quelques lignes concernant Benoit Durand :



Je m'intéresse au webmarketing depuis 2006, et j'ai suivi ma première formation sur ce sujet en 2007. A l'époque je travaillais dans un grand groupe à l'étranger pour mon 1er job (pour ceux qui connaissent, en fait j'étais en VIE : volontariat international en entreprise).

Mon contrat VIE arrivant à son terme, j'ai décidé de quitter le monde des grandes entreprises pour lancer mon propre business : développeur informatique freelance (je suis ingénieur de formation) tout en me lançant en parallèle dans le marketing internet qui me passionnait de plus en plus.

Côté internet, je me suis naturellement orienté dans la niche développement personnel, étant passionné par ce sujet depuis déjà plusieurs années (j'ai vaincu plusieurs blocages personnels, dont une forte timidité grâce au développement personnel).

Cependant, j'avais tendance à me disperser alors entre ces 2 activités : régulièrement, un projet informatique venait interrompre ou ralentir mes projets sur internet.

Fin 2010, j'ai donc décidé de remettre mes activités à plats, en me recentrant sur mes vraies passions : développement personnel et webmarketing. Et en essayant de les combiner.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Le coaching s'est alors imposé pour moi comme une évidence, avec d'un côté mon expérience en développement personnel, de l'autre mon désir (et ce depuis très jeune) d'aider les autres à mieux utiliser leur potentiel.

Ayant reçu des retours très positifs des mes premières séances, j'ai décidé de passer à vitesse supérieure en suivant 2 formations de coaching (de Christian Mickelsen, un coach américain qui est également proche du milieu marketing internet : il a collaboré avec Eben Pagan et Jeff Walker).

Mon objectif est maintenant d'aider les indépendants, et notamment les indépendants du web à avoir un vrai accompagnement personnalisé pour les aider à faire passer leur business au niveau supérieur. Ceci se fait par un coaching orienté business mais qui peut aussi inclure (surtout pour les indépendants) du coaching de vie.

Je suis l'auteur du blog: www.coaching-vie-futee.com sur lequel je partage des astuces et des idées sur le développement personnel.

Rendre le webmarketing plus humain ?

On trouve sur internet maintenant un grand nombre de formations webmarketing. Par contre, rares sont **les formations avec un vrai suivi personnalisé**.

Formations et accompagnement

Il y a dans certaines formations, un espace membre avec un forum où la communauté peut se retrouver. C'est très utile (cela apporte même beaucoup de valeur), mais bien souvent il y a **une majorité de silencieux** (dont j'ai moi-même souvent fait partie).

Ceux-ci ne participent pas ou peu, par manque de confiance en eux, parce qu'ils ne souhaitent pas s'exposer, ou simplement par manque de temps. La communication par forum n'étant pas toujours la plus efficace.

Il y a aussi les formations où certains clients peuvent bénéficier d'un « coaching » (en fait il me semble qu'il s'agit le plus souvent de consulting/conseil et pas de vrai coaching...).

Le problème est que ce consulting est souvent réservé à quelques-uns (les premiers inscrits ou ceux qui ont payé la formule « premium »).

Alors je ne critique pas ces formations, au contraire même, **il est primordial de se former et de le faire continuellement**. Je ne mets pas en cause la qualité de ces formations.

D'ailleurs une des meilleures formations en français en ce qui concerne le webmarketing (peut-être la meilleure) n'offre à ma connaissance aucun suivi personnalisé, ni aucun forum (il s'agit de travailler de chez soi en caleçon ou quelque chose comme ça ;)).

Cependant, on peut s'interroger : est-ce qu'il n'y a pas parmi les clients de ces formations, certaines personnes qui recherchent en fait **un cadre pour se motiver et avancer** plutôt que la formation elle-même ? Et est-ce que ce cadre ne devrait pas être plus humain pour favoriser un meilleur feedback, et **un vrai engagement** du client dans son projet ?

En gros, est-ce que certains de ces entrepreneurs n'ont pas plutôt besoin d'un accompagnement plutôt que d'une énième formation ? Ou d'un vrai accompagnement en plus de leur formation ?

3 idées pour un accompagnement efficace

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Pour créer un cadre plus humain à votre business (surtout si vous travaillez seul comme moi), je vous propose 3 idées qui valent le coup d'être considérées :

1 – Sélectionnez une formation où vous avez un vrai suivi avec le formateur ou avec un coach.

On ne réussit pas tout seul, même avec les meilleures idées. Et si l'aide d'un forum peut-être très précieuse, il faut reconnaître aussi que ce n'est pas toujours la façon la plus efficace de communiquer. Avoir un **contact direct avec le formateur** c'est aussi **beaucoup plus motivant**.

2 – Prenez un coach (à la place d'une formation ou en plus d'une formation).

Beaucoup de ceux qui souhaitent se lancer (sur internet notamment) ont toutes les connaissances pour débiter, mais pensent qu'il faut tout maîtriser avant de commencer.

Si c'est votre cas, peut-être avez-vous simplement **besoin d'un accompagnement, d'un soutien** ? Ou peut-être d'un coup de pied au derrière ? :)

Ou même si vous vous êtes déjà lancé, peut-être avez-vous besoin **d'un regard externe** pour vraiment passer au niveau supérieur ?

De plus, si un coach vous orientera davantage sur la création de **votre stratégie** et la **réalisation de votre plan** pour atteindre **vos objectifs**, il pourra quand même vous livrer en plus quelques techniques utiles dans votre situation. Surtout s'il est plus expérimenté que vous dans un domaine donné (par exemple : organisation, gestion du temps, marketing...)

Certains penseront peut-être : « ah, moi je n'ai pas besoin d'un coach ! Je peux parfaitement et je veux me débrouiller tout seul », ou encore « il faut être un peu nul pour avoir besoin d'un coach ».

Pour répondre à ces objections, je rappellerai seulement ceci :

Les premiers à bénéficier d'un coaching dans les grandes entreprises ont toujours été les managers et les directeurs (qui ne sont pourtant pas les moins compétents...).

Alors c'est vrai, je ne suis sans doute pas objectif, mais mon but ici est surtout de vous faire prendre conscience de l'utilité d'un accompagnement, pas de vous vendre quelque chose. Le coaching reste une option parmi d'autres.

Par ailleurs, et ce n'est que mon avis, mais je pense que ce monde fonctionnerait beaucoup mieux si tout le monde avait à sa disposition un coach (un peu comme tout le monde à un médecin traitant – mais bon c'est pas du tout le même fonctionnement, et je rêve un peu...)

3 – Rejoignez un groupe Master Mind

J'en parlais sur mon blog [dans cet article](#), un Master Mind, c'est un peu **un groupe de réflexion** qui regroupe des membres avec des parcours différents, mais **des objectifs similaires**.

Cela permet d'avoir un retour d'information sur ses projets dans un cadre protégé, **de bénéficier de l'expérience des autres tout en partageant la sienne, de recevoir des critiques constructives** pour ses projets...

D'ailleurs, je recherche quelques personnes (3 ou 4) pour former un tel groupe. Si vous êtes intéressé(e) pour rejoindre ce groupe, [rendez-vous sur cette page](#).

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Voilà, donc les principales pistes que je propose pour augmenter la « part d'humain » dans votre business. Cela favorisera le passage à l'action et le feedback et devrait donc le rendre beaucoup plus efficace.

Si vous travaillez seul, vous avez bien sûr le choix de continuer comme cela (certains y arrivent... plus ou moins) mais faites-le en connaissance de cause.

D'ailleurs vous pouvez commencer par optimiser votre environnement, seul, avec un peu de créativité et le bonus ci-dessous... :)

[Julie Fortin](#) a dit :

5 décembre 2011 à 7 h 14 min (UTC 0)

Bonjour Benoit,

Je suis parfaitement d'accord avec toi. En effet, beaucoup avanceraient plus vite et plus efficacement avec l'aide d'un coach ou d'un contact avec le formateur, et ce, peu importe leur niveau.

Toutefois, (et ce n'est pas une critique il ne faut pas le prendre en mal) pour le formateur la chose peut être plus complexe.

En fait, prendre du temps pour une dizaine d'élève et les accompagner avec tout ce que cela implique peut être réalisable, mais lorsqu'une centaine d'élèves suivent la formation avec autant de projets et de besoins différents, la chose devient vite impossible. Le temps réservé à l'accompagnement de chacun est soit réduit au point de ne plus avoir de valeur ou immobilise totalement le formateur pour les mois, voir les années à venir, l'empêchant de travailler sur d'autres projets prometteurs.

La plupart des Coach qui prennent un élève par la main, l'accompagne et le ramène sur la bonne voie lorsque nécessaire sont coûteux, puisque cela demande beaucoup de temps et de préparation pour offrir un coaching de qualité.

En somme, pour une personne ayant les moyens, le coaching reste une excellente solution, mais hélas pour les petits entrepreneurs qui adhèrent où offrent la formation, le problème reste présent: soit le formateur ne peut offrir l'aide faute de rentabilité dû à un trop grand volume d'élèves ou ce dernier demande un prix conséquent dû à toute la préparation que demande un bon suivi personnalisé.

Même si cela ne remplacera jamais un bon formateur, les forums restent un bon moyens d'aider sa clientèle par une aide de groupe plutôt qu'individuelle et une entraide entre les membres pour ceux qui ne peuvent offrir de coaching privé à chacun de leur élèves.



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Thierry Dubois -Prenez du recul... pour bien démarrer l'année 2012 !

Qui suis-je ?



Je m'appelle Thierry Dubois, j'ai 43 ans et depuis toujours, le plus important pour moi est d'exercer un métier qui me plaît, de me lancer des défis et de me sentir utile pour les autres.

Mes débuts sur Internet remontent à 2001...

Webmaster et responsable du Club Stratégie (plus de 200 membres) depuis septembre 2009.

Mon objectif est d'offrir aux membres du [Club Stratégie](#) un véritable raccourci en profitant de mes années d'expériences et de recherches.

Si vous souhaitez me connaître d'avantage, vous pouvez me suivre sur mon blog myidees.com ou prendre connaissance de la surprise...

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)





Sur Internet, nous sommes continuellement sollicités par toutes sortes de méthodes, de gadgets et j'en passe...

À force, vous en conviendrez, il est difficile pour un néophyte de savoir comment bien démarrer et développer sa Net-entreprise.

Coupez votre ordinateur pendant quelques jours, prenez du recul et...

Apprenez à entreprendre en planifiant votre travail

Qu'est-ce cela veut dire « apprendre à entreprendre » ?

Je reste toujours étonné de voir qu'un grand nombre de personnes ne font pas la différence entre la recherche d'un travail à domicile et la concrétisation d'un projet d'entreprise.

Cela n'a strictement rien à voir...

Croyant qu'il est simple de faire de l'argent *via* Internet, une majorité d'internautes se lance dans la création de blogs, de sites Web, en se donnant comme mission principale : faire de l'argent.

Cherchez l'erreur !

Avec un travail, vous serez « récompensé » tous les mois par le versement d'un salaire. Lorsque l'on veut entreprendre une activité en tant qu'indépendant, la « récompense » sera proportionnelle à **votre capacité à concevoir et à développer votre plan d'affaire.**

Et c'est quoi un plan d'affaire ?

Prenons un exemple. Vous êtes salarié d'une entreprise...

Votre patron a bien planifié le travail de chacun de ses salariés, dont le vôtre.

Il a bien mis en place un tableau de bord pour savoir au fil des mois si les objectifs de chiffre d'affaire ont été atteints ou non.

Vous êtes bien d'accord avec moi que votre patron ne gère pas son entreprise à l'aveuglette.

Alors pourquoi il en serait-il autrement avec votre idée d'entrepreneuriat ?

Vouloir être indépendant se résume donc à prendre cette part de responsabilité et de bannir de votre langage l'expression suivante : « *Je n'ai rien à perdre, donc j'y vais.* »

Il y a un prix à payer pour créer une entreprise même si vous souhaitez monter une TPE.

Rien à perdre, dites-vous !

Avez-vous pensé à tous les efforts que vous allez produire, au temps passé à chaque étape de votre projet, à l'argent qu'il faudra bien investir pour démarrer... ?

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Une chose est sûre, si votre idée « lucrative » est d'adhérer à un club pour obtenir un système clés en main pour vendre des ebooks ou obtenir un e-commerce proposant des produits relayés par des centaines, voire des milliers de personnes, vous n'aurez besoin d'aucune compétence entrepreneuriale, ni de plan d'affaire.

Cependant, réfléchissez à l'énergie que vous allez produire pour quelques euros... et parfois aussi en pure perte !

Avec le temps, je vous le dit HAUT ET FORT, vous allez être démotivé et vous allez abandonner parce que les résultats ne seront pas au rendez-vous...

Souhaitez-vous réussir ? Souhaitez-vous l'indépendance ?

Je parle donc à ceux qui ont un minimum l'esprit d'un chef d'entreprise.

Vous voulez être indépendant ? Alors réagissez en tant que tel et non comme un rêveur...

Imaginons que vous avez conçu des produits ou services à partir des besoins insatisfaits et des besoins futurs de marchés existants.

Vous avez analysé leur faisabilité (étude des attentes des prospects, analyse de la concurrence potentielle, étude de la rentabilité).

Vous avez donc identifié une opportunité d'affaire.

Pour mettre en application cette opportunité, il n'y a pas d'autre moyen que de concevoir et de développer votre modèle d'affaire (business-plan).

Bon nombre d'entre vous pensent qu'un modèle d'affaire, aussi appelé business-plan, est un document destiné aux banquiers.

Non, pas seulement...

Ce document vous aidera à :

- Formaliser votre système d'offre en fonction des attentes du prospect.
- Positionner votre système d'offre par rapport aux concurrents.
- Établir les stratégies de développement de votre entreprise.
- Établir les moyens disponibles et manquants (financiers, humains, matériels, techniques) pour développer votre affaire.
- Déterminer les actions à engager selon les résultats obtenus.
- Élaborer un argumentaire de vente adapté aux clients ou aux prospects visés.

Etc.

Sans planification, échec assuré !

L'échec est le meilleur professeur pour connaître le succès me direz-vous. Mais bon, mieux vaut prévenir que guérir. 😊

Je sais bien que la plupart d'entre vous souhaitez monter une petite entreprise en tant qu'auto-entrepreneur.

La taille de votre entreprise, son statut, ne rentrent pas en ligne de compte. Si vous n'avez pas mis noir sur blanc votre plan d'affaire, vous pouvez déjà considérer que vous n'avez aucun objectif clairement défini.

Sans objectifs, sans plan d'actions, je ne vois pas comment votre entreprise pourra perdurer dans le temps... Vos concurrents vont vous « bouffer tout cru ».

Prenez du recul avant de démarrer l'année 2012... **Réussir doit être votre objectif !**

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Amicalement,
Thierry Dubois

[Yvon | Copywriting Pratique](#) a dit :

6 décembre 2011 à 17 h 27 min (UTC 0) |

Bonjour Thierry et Stéphane

En effet, la planification est une excellente manière d'éviter de stresser.

Il ne faut bien entendu pas que ça bloque notre créativité et notre faculté de toujours créer de nouvelles choses, mais un minimum de prévision rend les tâches qui suivent beaucoup plus faciles.

Et surtout, ça permet de savoir plus ou moins où on met les pieds.

Par contre avec l'expérience, on s'aperçoit aussi qu'il est impossible de tout prévoir et de tout planifier au début. Et plus le temps passe, plus on s'aperçoit que notre plan du début est loin derrière nous, même si on a voulu le suivre à la lettre.

Parce que lorsqu'on bosse, on a de nouvelles perspectives. De nouvelles manières de voir les choses, et surtout de nouvelles compétences qui naissent, et qui nous permettent de développer d'autres choses qui n'étaient pas prévues au départ.

Donc la planification comme guide de route et de départ, OK. Mais en faire un support à suivre au pied de la lettre et à ne pas en déroger, je ne pense pas que ce soit la bonne manière non plus d'aborder la vie en tant qu'entrepreneur.

On doit s'adapter, évoluer, se former sans cesse. Il ne faudrait pas que ce plan de départ nous empêche de le faire.

Mais dans l'ensemble, pour ceux qui débutent, je suis d'accord qu'un bon petit plan d'action, s'il ne prend pas 6 mois à voir le jour, sera d'un grand secours.

Et d'ailleurs, pour mon défi du jour, j'ai repris cette idée de planification pour... la tenue d'un blog. Comme quoi, ça planifie sec en ce moment !

Bonne soirée

Yvon



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Cyrille de Site à Profits

Bonjour à toutes et tous

Quelques lignes concernant Cyrille Kriegel:



Biographie :

Cyrille a encaissé en 1 an 327 093 euros avec ses sites grâce à presque 1 million de visites, dans le domaine de l'affiliation aux Etats-Unis, sur des secteurs variés : hightech, éducation, assurance, immobilier. Il a appris au chevet des plus grands marketeurs américains multimillionnaires.

En 2011, Cyrille a lancé le coaching [Site à Profits](#) qui accompagne individuellement les personnes se lançant sur le web depuis le choix de l'idée jusqu'à ce qu'elles génèrent un revenu complémentaire ou un revenu complet sur le Web, en automatique. C'est là la principale caractéristique de ce produit, car Cyrille ne se contente pas de mettre à disposition l'ensemble des vidéos de formation détaillant les actions à réaliser, mais s'implique aussi personnellement auprès de chacun des membres, comme un mentor, pour garantir son succès.

En parallèle, avec toute son équipe, Cyrille conseille un nombre restreint de PME qui désirent booster leurs résultats sur le Web.

Accélérer votre réussite avec la sous-traitance

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Il y a fort à parier que comme moi à mes débuts, vous êtes confronté au problème suivant :

Vous perdez des heures sur des petites tâches chronophages et inintéressantes : obtenir des liens pour votre référencement, mettre en page votre powerpoint, monter votre vidéo, retranscrire un texte, vérifier vos fautes d'orthographe...

Il existe un remède pour échapper à cette situation : la sous-traitance ! En sous-traitant :

- **Vous vous libérez de tâches qui ne vous intéressent pas ;**
- Vous pouvez vous consacrer à ce que vous savez le mieux faire et à ce que vous aimez ;
- Vous pouvez **vous consacrer aux choses importantes** de votre business. Au lieu de passer 10h à travailler sur un sujet, vous pouvez y consacrer seulement 1h ou 2h, et allouer le temps libéré comme vous le désirez.
- Vous pouvez faire grandir votre site web et votre entreprise à un rythme effréné, **sans vous mettre dans le rouge en travaillant jour et nuit**, au détriment de votre famille, de votre vie sociale, et de vos loisirs.

Vous pourrez travailler beaucoup moins, vous libérer des tâches désagréables et vous concentrer sur celles qui vont développer votre projet.

Comment débiter ?

Pour commencer, le mieux est de **lister toutes les tâches que vous effectuez pendant une journée**, ou une semaine. Et notez celles qui vous irritent, que vous faites à reculons, et qui vous prennent beaucoup de temps. C'est là que vous allez trouver vos idées de 1ères tâches à sous-traiter !

Voici quelques idées pour vous inspirer : Design de site web, d'entête, de logo, de bannière de publicité. Rédaction de page de vente, mise en page d'ebook, couverture d'ebook. Rédaction d'articles pour le référencement, soumissions dans des annuaires, montage d'une vidéo, traduction d'un document.

Ensuite, **écrivez une description détaillée de votre projet et postez-la sur un site mettant en relation des porteurs de projets et des prestataires** : www.codeur.com, www.elance.com, www.vworker.com ...

Voici quelques ordres de prix auxquels vous pouvez vous attendre :

- L'ajout de votre site dans 50 annuaires : 100 à 150 euros
- La rédaction de 10 articles de bonne qualité pour votre référencement : 50 à 150 euros
- Un design pour l'entête de votre site : 80 à 200 euros
- Un logo : 50 à 200 euros
- Un thème de blog wordpress : 150 à 300 euros
- Un kit de bannières de publicité : 150 à 250 euros

Quand débiter ?

Le meilleur moment pour commencer est **le plus tôt possible**. Commencez à sous-traiter des choses dès que vous en avez les moyens financiers. Cela veut dire que vous devriez sous-traiter dès que vous faites des profits. Vous pouvez même sous-traiter dès le départ certaines tâches, si vous avez des fonds à investir dans votre projet, ou si certaines

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



tâches vous posent problème car dépassent de loin vos compétences (par exemple : le design de votre site).

Ensuite, dès que vous commencez à faire des profits, **réinvestissez cet argent pour augmenter le volume de tâches que vous sous-traitez**, pour vous libérer toujours plus de temps que vous pourrez consacrer aux actions qui contribuent le plus au développement de votre projet.

Un dernier conseil pour conclure : Voyez par vous-même, testez un 1^{er} projet ! Il est fort probable que vous n'aurez alors plus aucune envie de revenir en arrière ;)

Cadeau : Modèle pour sous-traiter la création d'une entête pour votre site

[ogobert](#) a dit :

7 décembre 2011 à 7 h 54 min (UTC 0) |

Bonjour

Je suis d'accord sur le fait que le recours à la sous-traitance est quasiment un passage obligé pour un entrepreneur Internet qui s'est lancé en solo.

Attention cependant, il n'est pas si facile de trouver de bons prestataires francophones (alors qu'il y en a pléthore en anglais).

Salutations

[Mik@business en ligne](#) a dit :

7 décembre 2011 à 7 h 54 min (UTC 0) |

Hello Cyrille ;

Cyrille a beaucoup de succès sur le web depuis des années et tout ce qu'il nous révèle est une véritable mine d'or. Il faut l'écouter et le lire attentivement.

Merci Cyrille pour ces stratégies.

Amicalement,
Mikaël

P.S : Je remercie aussi stéphane d'avoir eu l'initiative pour ce projet. C'est vraiment génial.



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Stéphanie Hétu de affiliationacademie.com

Bonjour à toutes et tous

Quelques lignes concernant Stéphanie Hétu :



Bio :

Stéphanie Hétu est entrepreneure web et gagne sa vie entièrement sur le web depuis 2003. Elle a reçu son premier chèque de Google le 16 avril 2004... pour un maigre montant de 175.83\$US... et depuis elle est accro! Elle génère chaque mois, depuis 79 mois consécutifs, un revenu Adsense dans les 4 chiffres. Si vous pouviez apprendre comment recevoir 147,38\$ par jour de la part de Google...seriez-vous intéressé?

[Cliquez ici pour découvrir comment.](#)

Truc #1: Choisir les bons mots clés

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Avant de créer votre site, assurez-vous de choisir un sujet qui a un fort potentiel de revenus AdSense. Sinon, la suite sera beaucoup plus difficile pour rien! Un sujet qui a un faible potentiel de revenu par clic vous demandera une quantité astronomique de trafic pour générer des revenus intéressants. En effectuant vos devoirs avant de créer le site, vous pourrez mettre toutes les chances de votre côté.

Truc #2 : Ciblez un seul thème sur votre site

Oui, il est possible de générer des revenus avec un site AdSense qui traite de multiples sujets, mais si vous voulez contrôler au maximum les revenus AdSense, il est préférable de cibler une seule thématique sur votre site. Les annonces AdSense y seront alors généralement beaucoup plus ciblées.

Truc #3 : Ajoutez régulièrement du contenu

Augmenter ses revenus AdSense ne se fait pas sans travail! Il faut idéalement ajouter du contenu frais sur son site chaque semaine, et plusieurs fois par semaine si vous avez le temps. Plus votre site prendra de l'ampleur, plus votre trafic grandira et plus vos revenus AdSense seront positifs!

Truc #4 : Choisissez le bon format d'annonce AdSense

Les formats les plus populaires sont les suivants :

336×280 (rectangle large)

300×250 (rectangle moyen)

160×600 (skyscraper large)

Commencez par tester ces formats sur votre site. Ensuite, s'ils ne fonctionnent pas bien pour vous, soyez créatif et testez d'autres formats!

Truc #5 : Testez image versus texte

Il est possible de publier uniquement des annonces AdSense sous forme d'images (bannières), uniquement sous format texte, ou une alternance des deux. Il est préférable de tester uniquement le format texte pour démarrer. Puis tester ensuite le format image pour un moment, et voir lequel des deux vous rapporte le plus.

Truc #6 : Limitez le nombre de blocs d'annonces par page

Contrairement à ce qu'on pourrait penser, lorsqu'on publie trop de blocs d'annonces sur une même page, on diminue habituellement le revenu par clic! Comme la vente des annonces se fait sous forme de vente aux enchères, le revenu par clic ne sera pas le même pour chaque annonce. Souvent, les premières annonces seront très payantes, et les dernières paieront quelques sous seulement. Il est donc préférable de limiter le nombre de blocs d'annonces.

Dans ce cadeau, vous trouverez 10 mots clés d'une valeur par clic de plus de 2\$, que vous pouvez utiliser comme sujet pour votre prochain site AdSense.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



[Sylvain MILON](#) a dit :

8 décembre 2011 à 17 h 24 min (UTC 0) |

Bonjour,

Et voila, pour qui se demandait quoi vendre en affiliation ou quel produit créer, Stéphanie nous ouvre une voix que l'on néglige souvent (et qu'elle exploite avec brio et persévérance depuis des années) :

Toucher une rémunération récurrente pour l'affichage de publicités sur notre site ou blog.

Sylvain

[judicael@astuces-economies](#) a dit :

9 décembre 2011 à 11 h 07 min (UTC 0) |

Bonjour Stéphanie,

Bonjour à tous,

Merci pour ces infos et ces idées de mots clefs qui rapportent. Personnellement j'utilise adsense sur l'un de mes sites avec succès. J'ai dépassé les 800 € mensuel le mois dernier.

Je trouve que c'est une méthode parfois décriée mais vraiment rentable pour monétiser certains types de sites ou blogs. C'est automatique et cela ne demande que du trafic.

Salutations

[Andy Poiron](#) a dit :

8 décembre 2011 à 12 h 54 min (UTC 0) |

Bonjour Stéphanie,

On m'a toujours dissuadé d'utiliser Adsense en raison de la petite niche de mon blog. Je vais vraiment étudier ces excellents conseils pour essayer de voir si je peux en tirer des revenus.

Un grand merci.

Cadeau :

10 mots clés payants pour augmenter vos revenus Adsense!



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Yves Kouyo de Kybook.net

Bonjour à toutes et tous

Quelques lignes concernant Yves Kouyo



Je me nomme Yves Kouyo, j'ai 23 ans et je suis étudiant en musique et musicologie.

J'ai fait la découverte du business sur internet en Août 2008, un an après l'obtention de mon baccalauréat. Au début je ne savais pas grande chose, alors j'ai toute suite opté pour le MLM. Après quelques mois de recrutements sans réussir à parrainer assez de personnes j'ai décidé de changer de cap et de me lancer dans le marketing internet.

Quelques mois passés dans ce domaine, j'ai commencé à me familiariser et je l'ai trouvé à mon goût. Je me suis alors lancé à fond dans l'intention ferme de devenir un grand Webmarketeur. Pour cela J'ai touché un peu à toutes les branches (marketing par courriel, marketing par article, blogging, Copywriting, Affiliation et autres).

Comme tout Webmakerteur débutant, j'ai connu plusieurs échecs, mais ceux-ci ne m'ont pas empêché de continuer sur ma lancée. En Juin 2010, j'ai lancé mon blog Kybook.net, avec lequel j'ai décidé de partager tout ce que je sais sur le marketing internet. Vu mes nombreux sites sur l'affiliation, je n'eu pas le temps de suivre à fond mon blog qui dégringola par la suite.

Je l'ai abandonné totalement au mois de juin 2011, vu que je n'avais plus assez de temps à cause de mes promotions dans le marketing d'affiliation.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



En Août 2011, j'ai rebâti à nouveau mon blog et lui ai donné un nouveau départ celui d'être uniquement consacré au marketing d'affiliation.

Je ne pense plus changer de cap une fois de plus car j'ai trouvé ma passion. Avec mon expérience, je parviens à faire la promotion de produits liés à toutes sortes de niche tout en me souciant bien des risques de pertes possibles.

Je voudrais aussi profiter de l'occasion pour remercier **Daouda Diakité** du blog Taf Indé qui m'a permis de m'introduire dans la sphère des marketeurs francophones.

Merci à toi aussi **Stéphane Munnier** de m'avoir accordé le privilège de participer à ce grand événement.

Une dernière chose que je désire partager avec les affiliés débutants et désespérés est la suivante : « **Le Plus Difficile Est Le Chemin** ». C'est dans ce sens que j'ai décidé de rédiger un article sur l'état d'esprit que vous devez avoir pour réussir dans le marketing d'affiliation en ligne.

La puissance du marketing d'affiliation en ligne et ses attentes

J'ai beaucoup réfléchi à l'article que j'allais vous proposer pour ma participation à l'avent. Je me suis longtemps demandé laquelle de mes méthodes devrais-je vous fournir pour gagner de l'argent dans le marketing d'affiliation en ligne, mais à la fin je me suis dit que votre problème ne réside peut-être pas dans la ou les méthodes que vous avez utilisées à ce jour puisque vous connaissez certainement une dizaine de méthodes pour générer des revenus en affiliation. Alors il fallait que je vous apporte le principal, pour cela je donc décidé d'attaquer la racine du problème.

En effet, votre problème réside dans votre façon de voir le marketing d'affiliation en ligne et de vos attentes

Dîtes moi ?

Que pensez-vous vraiment attendre de vous-même ? N'attendez-vous pas d'atteindre vos objectifs de marketing d'affiliation, ou avez-vous le sentiment que vous pouvez finir par échouer ?

Nos attentes règlent nos vies. Nous avons toujours, sans faillir, obtenu ce que nous croyons et attendons. Ainsi, si nous attendons le meilleur ou le pire, nous l'obtenons.

Il semble être un problème très commun pour les gens qui, quand ils décident de tenter le marketing d'affiliation en ligne, s'attendent réellement à l'échec. S'attendre à l'échec conduit à un seul endroit **L'échec**. C'est un fait auquel nous ne pouvons échapper. Les bonnes nouvelles sont, cependant, que si vous pouvez rassembler toute votre énergie jusqu'à avoir confiance de vraiment vous attendre à un succès ... il ne sera qu'une question de temps jusqu'à ce que vous obteniez exactement cela.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



D'abord nous allons comprendre pourquoi l'attente est si critique. C'est finalement une question de savoir où nous mettons toute notre attention. Sachez que où nous plaçons notre attention détermine grandement l'endroit où nous nous retrouvons. Si vous vous attendez à l'échec dans le marketing d'affiliation en ligne, même si vous désirez vraiment tous les avantages, vous aurez l'échec.

Où va votre attention ?

Elle va dans les barrières, les obstacles, les fonctions souvent fastidieuses de Netmarketing, et dans la déception lorsque les résultats semblent prendre plus de temps que prévu initialement.

Qu'advient-il de votre motivation lorsque vous concentrez toute votre attention et votre énergie sur (et souvent mal perçue) des expériences négatives ? Eh bien, elle plonge invariablement. Comment ne pourrait-elle pas diminuer ? Si tout ce à quoi vous pensez sont les inconvénients, les essais. L'échec semble être ce qui va vous tenir en haleine assez longtemps pour réussir.

La construction de toute entreprise, qu'elle soit une entreprise à domicile en ligne ou une «brique et mortier» en ligne, prend du temps. Il y a une période de gestation pour certains, une période de croissance qui est incontournable et toujours nécessaire.

Selon la nature de votre entreprise et comment le marché est concurrentiel, il pourrait prendre jusqu'à 6 mois ou même 2 ans avant de commencer à faire des profits. Les gens aiment ce qui est facile et sont rarement patients, ce qui les pousse parfois à abandonner le marketing d'affiliation quand les résultats tardent à venir ou que le travail est trop difficile.

Eh bien, il peut sembler plus facile à court terme Ce n'est pas le cas. Le Fait que cela «semble» dur à l'instant est le seul moyen qu'il soit plus facile par la suite. Si vous faites que ce qui est facile maintenant, vous aurez des temps difficiles encore et encore.

Arrêter Est La Seule Façon D'échouer Si vous n'avez jamais quitté, et avez toujours continué à poursuivre vos objectifs avec enthousiasme, dévouement et attentes positives, vous allez devenir imparable. Vous allez inévitablement atteindre vos objectifs, et vous trouverez ainsi ce que vous cherchez vraiment. Donc, qu'est ce qui sépare alors les lâches (affiliés désespérés) des gens qui deviennent imparables (affiliés à succès) ?

Eh bien, nous voici de retour au thème de la discussion **Attente**. Les individus imparables, les plus courageux sont ceux qui continuent peu importe les obstacles qu'ils peuvent rencontrer, ils ont eu une attente positive pour réussir depuis qu'ils ont décidé de commencer le marketing d'affiliation en ligne. Dès le début de leur voyage de construction de leurs entreprises à domicile, ils savaient qu'ils allaient réussir, ils espéraient le meilleur!

L'attention de ces personnes n'est pas sur les obstacles, le travail, ou les retards éventuels et les reculs. Je ne parle pas de ces quelques chanceux. Leur attention est focalisée sur l'objectif, la ligne d'arrivée, les récompenses et les avantages qui en sortiront jusqu'à la fin. Ils rencontrent des obstacles avec une **attitude positive** et une âme courageuse. Ils

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



trouvent toujours des façons plus positives, autour ou à travers les difficultés. Cela arrive parce qu'ils s'attendent à réussir.

N'est-il pas évident, alors pourquoi toute poursuite doit commencer avec l'espoir du succès ? Si vous pensez que vous allez à l'échec, c'est là que votre attention se passe. Vous chercher des raisons pour faire échec à votre réalité Et vous les trouverez.

Lorsque vous décidez que vous allez réussir n'importe quoi, vous ne regardez que les opportunités qui vous permettront d'exceller. Nous créons pour nous-mêmes une prophétie auto-remplie. Ce que nous croyons et attendons devient réalité dans notre vie. Commencez un voyage en toute confiance, beaucoup de motivation, et une attente forte pour réussir. C'est la seule recette pour le succès.

On peut voir que l'un des ingrédients de cette recette (très important) est la motivation. Qu'elle est votre motivation ? Un des meilleurs moyens de rester motivé est de constamment penser à la récompense de la réussite plutôt que penser aux sanctions de l'échec.

Utilisez votre imagination, rêve, enthousiaste, et ressentez les sentiments de réussite. Si vous pouvez sentir les émotions et les joies d'atteindre vos objectifs, vous pourrez emporter avec vous un approvisionnement inépuisable de motivation. Cela vous permettra de prendre un pas de plus, essayez encore une solution, et persistez pendant un jour de plus. Cela vous permettra de réussir!

À la fin vous ferez partie des 10 % de gens qui réussissent dans le marketing d'affiliation en ligne, parce que vous n'aurez pas abandonné et que le succès peut-être au prochain tournant. Nous ne savons jamais exactement quand nous allons atteindre nos objectifs ... mais il n'y a qu'une seule façon de le savoir. Vous devez persister assez longtemps pour le trouver par vous-même.

Attendez-vous au meilleur, attendez-vous à un succès, attendez-vous à jouir des bénédictions d'une entreprise affiliée florissante...vous le trouverez. Nous trouvons toujours ce que nous recherchons, et nous sommes inévitablement à la recherche de ce que nous attendons. Que recherchez-vous?

Prêt à attendre et atteindre le succès dans le marketing d'affiliation en ligne ?

Vous trouverez dans mon bonus spécial pour ma participation à l'Avent ; un rapport dans lequel je vous montre comment créer une machine à générer des revenus en affiliation en 7 jours et un cadeau surprise.



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Laurent Abéguilé -Stratégie pour un référencement efficace

Bonjour à toutes et tous

Quelques lignes concernant Laurent Abéguilé



Dès début 1996, j'ai saisi l'opportunité de travailler à 100% pour le Web en concevant et vendant des sites Internet. Nous visions à ce moment là le secteur touristique des campings, hôtels, et gîtes de Bretagne. Il faut imaginer qu'à l'époque peu de monde savait ce qu'était internet et ce que cela pouvait apporter d'y avoir une vitrine.

Je parcourais donc la Bretagne avec dans le coffre de ma voiture un ordinateur complet (écran, tour, clavier, souris, et modem avec un long câble pour me brancher sur la prise téléphonique). Après une heure de présentation de l'internet, je pouvais alors présenter notre portail touristique et espérer en vendre une page. Lorsque je n'installais pas tout mon matériel, je le présentait sur mon book papier. Très peu de personnes étaient connectés à internet en France à ce moment là. Les pays européens limitrophes l'étaient bien plus que nous ce qui constituait une opportunité pour ces acteurs du tourisme en Bretagne.

En 2000, vous vous souvenez de la bulle internet. C'est à ce moment là que j'ai voulu prouver que l'on pouvait déjà gagner de l'argent sur le Web. J'avais vendu un site marchand pour un magasin de plongée sous-marine. J'en ai profité pour proposer mes services pour la mise au point, la promotion et son

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



développement. Embauché comme webmestre, le site est rapidement devenu rentable et a permis un très fort développement de la notoriété du magasin et une multiplication de son chiffre d'affaires !

Depuis 2003, pour profiter des nouvelles opportunités du Web marchand, j'ai créé mon entreprise de [conception de sites internet](#) pour éditer des sites d'information notamment sur le commerce en ligne et des thèmes spécialisés qui m'intéressent (préparation et animation de [mariage](#), construction de [maison écologique](#)). La majorité des sites d'e-commerce ont adoptés avec bonheur le principe de la rémunération des apporteurs d'affaires comme nous par le biais de l'affiliation. De nombreuses régies publicitaires permettent de proposer un maximum de l'offre marchande disponible sur le net actuellement.

Pourquoi bien placer sur le net mon magasin et avoir une vitrine efficace ?

Parce que avoir un magasin dans lequel personne ne rentre ne sert à rien. Même s'il est le plus beau à l'intérieur, cela ne sert à rien si personne ne franchi le seuil.

Il faut donc réussir à le placer sur une rue passante (les moteurs de recherche). C'est l'action du référencement.

Mais pour continuer dans cette analogie. Vous pouvez être sur une rue passante mais avoir une vitrine qui n'est pas attirante. Même bien placé, peu de personne auront envie de rentrer à l'intérieur.

Sur internet, vous avez de la chance car on peut avoir autant de vitrines que de pages. Et pour quelles soit attirantes, il faut des titres qui donne envie de rentrer. Il suffit pour cela de proposer des solutions, des aides, un gain aux internautes. C'est le rôle du titre de vos pages et de leur description ou texte intérieur.

*> **Des titres attirants qui donnent envie de cliquer !** Vous obtenez ainsi plus de visiteurs, mais ce n'est pas tout...*

L'autre avantage qui en découle c'est que Google va voir qu'un site placé en bas de page de résultats sera plus cliqué. Il y a de fortes chances que ce fait soit pris en compte par le moteur de recherche et qu'il lui apporte un petit plus. Ce qui permettra au site de monter dans les classements.

Faut-il payer pour être référencer sur les moteurs de recherche ?

Si vous avez de l'argent à perdre ou que vous avez un budget énorme pour vous faire connaître, choisissez les liens sponsorisés.

*« Sachant qu' un pour-cent des visiteurs deviennent clients, **quel est le prix d'un client** si l'on paye 20 cts le visiteur ? » Dans certains domaines le CPC est même de 1 à plusieurs euros. Je n'ose pas le multiplier par 100 pour connaître le coût d'un client...*

D'autant plus que c'est souvent ce que font certains propriétaires de site au début pour avoir des visiteurs sans même savoir si leur site va vendre.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Pour ma part je conseille donc d'établir une stratégie de référencement en bon père de famille. C'est un investissement en temps mais qui rapportera sur la durée.

Quelle est la demande sur mon marché et quels sont mes concurrents ?

Même s'il est facile et pas cher de créer un site internet, il vaut mieux se poser la question de ce que recherchent les internautes sur internet avant de ce lancer. Il existe des outils d'une précision diabolique qui permettent de savoir qui cherche quoi sur le web. On peut même affiner au niveau régional et avoir des tendances sur l'évolution du secteur précis qui nous intéresse. Exemple d'outil : [Les tendances des recherches par Google](#)

Une fois l'étude de marché faite, il faut regarder qui a déjà pignon sur rue dans le secteur. Beaucoup de sites existent aujourd'hui et il faudra peut-être se démarquer un peu en choisissant un angle un peu différent, nouveau. On peut aujourd'hui savoir le nombre de visiteurs des sites concurrents et même connaître les mots clés qui leur apportent le maximum de visites !

Le bonus que je vous propose est le détail de la mise en œuvre d'un principe marketing concret pour la promotion de l'un de mes sites : Maisoneco.com

Aujourd'hui, je propose des [formations pour la création et le référencement de sites internet](#). Au sein de votre entreprise ou dans mes locaux (10% de remise pour les lecteurs du blog) , je vous livre tous les outils que j'utilise au quotidien. Je vous dévoile également de **nombreux cas concrets qui démontrent des thèses que je n'ai jamais lues sur le web ni dans les livres sur le référencement.**

[Didier Dauphin](#) a dit :

10 décembre 2011 à 17 h 58 min (UTC 0) |

Bonjour Laurent,

C'est un sujet aussi vaste que l'externalisation 😊

Le référencement est en effet une des phases capitales pour la vie d'un site et donc des entreprises qui ne vivent que de leurs sites.

Et Google (contrairement à l'adage répandu) n'est pas vraiment notre ami... Sur ce point !

Faire appel à un spécialiste en ce domaine aussi devient de plus en plus important pour la pérennité d'un projet...

Très bon article sur un sujet plus qu'épineux pour les débutants et les moins débutants au passage



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Cedric Annicette – 7 jours pour booster votre éducation financière.

Bonjour à toutes et tous

Quelques lignes concernant Cédric Annicette



Cédric ANNICETTE est l'auteur du blog <http://www.businessattitude.fr>. A la fois blogueur, investisseur, entrepreneur, il a une véritable passion pour l'indépendance financière.

Il est d'ailleurs devenu indépendant financièrement le 30 novembre 2011. Sur son blog Business Attitude, il essaye de faire changer l'avis des gens sur tout ce qui concerne l'argent car il considère que ce n'est pas ce dernier qui rend les gens **bons ou mauvais** et que l'argent ne fait que rendre les gens « **un peu plus** » de ce qu'ils sont déjà.

Pour prospérer sur Internet il suffit d'...

Inspirer vos visiteurs! Aujourd'hui, nous sommes submergés d'information, de nuisances, bruits en tout genre. En 24h, le citoyen moyen reçoit des centaines de messages publicitaires. Pour faire face à ces agressions il s'est forgé une carapace. Pour qu'il nous laisse à nouveau pénétrer dans son espace privé et pour faire la différence, il faut parvenir à « Emerger » de la surface.

Pour émerger, l'internaute doit vous percevoir comme un ami, un proche, une personne de confiance en quelque sorte.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



J'ai remarqué que la plupart **des entrepreneurs du web se mettent la pression tout seul en essayant de reproduire ce que font les grosses entreprises** (comme la mise en place d'un serveur vocal par exemple, comme s'il s'agissait de la chose la plus importante à mettre en place pour une petite entreprise).

Voici des idées pour que vous deveniez une inspiration pour vos visiteurs et ... qu'ils achètent ce que vous vendez:

①

- Montrez vos valeurs

Quelles sont vos valeurs? Exposez-les au grand jour. Sur mon blog, je les exprime fréquemment: je mets avant tout la famille et l'indépendance financière. Les personnes qui se retrouvent là dedans se disent systématiquement « Hey ce mec là pense comme moi, ce n'est pas une machine, je vais peut-être écouter ce qu'il a à dire ».

Quelles sont vos valeurs? Vous devriez les mettre en avant, elles représentent un actif certain.

②

- Arrêtez de mettre le prénom des gens dans vos newsletter

Un truc qui m'énerve c'est quand je reçois un mail commençant par « Bonjour Cédric, ... » ou « Cédric, ceci est super important ».

Le but est que votre lecteur/visiteur/client vous considère comme un proche.

Quand j'écris à des proches, mon mail commence rarement par « Prénom, il faut que tu jettes un coup d'oeil à ça! »

③

- Raconter des histoires

Qui n'aime pas les histoires? TOUT le monde adore écouter des histoires, cela vient peut-être de l'enfance ou peut-être est-ce dans nos gènes? C'est comme cela que nos ancêtres faisaient passer les messages.

Si vous avez un message de vente à faire, écrivez une histoire.

④

- Mettez un visage sur votre site web

Pour créer une connexion puissante avec vos prospects, **montrez votre tête**. Ne soyez pas timide, la photo c'est bien mais nous sommes en 2012 d'ici quelques jours et **la vidéo c'est encore mieux**.

J'ai décidé de me mettre à la vidéo en 2011 et j'ai senti un impact énorme: plus de commentaires, plus de trafic, plus de feed-back, plus de ventes.

Pas la peine d'être un pro ou d'être un beau gosse ou une belle gosse, **prenez simplement votre courage à deux mains** et balancez votre première vidéo sur YouTube. Vous n'allez pas aimer ce que vous allez voir, c'est normal car vous n'y êtes pas habitué. Premièrement le son, vous allez vous dire « mais ce n'est pas moi cette voix horrible »! Si si c'est bien vous, vous êtes habitué à vous entendre de « l'intérieur » mais Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



les 7 milliards d'autres terriens entendent bien la voix qui sort des haut-parleurs. Deuxièmement vous allez voir la vraie image de vous alors que chaque matin vous voyez votre reflet dans le miroir qui est en fait une image inversée. Quand vous voyez votre vidéo votre cerveau vous dit « c'est quoi ça? ». Tout ceux qui ont commencé à faire de la vidéo ont connu ça. Ils ont simplement persévéré, publié une, deux, trois, ... vidéos **jusqu'à ce qu'ils s'habituent à ce qu'ils voient et entendent.**

⑤ – Créez une marque et non un business

Une marque a une croissance explosive alors qu'un business vivote ou survie.

Qu'est ce qui différencie Kronenbourg de 1664? Le branding plutôt que le goût. Pourquoi Hermès arrive à vendre des sacs 5000€ alors que leur coût de fabrication est de moins de 100€? Les marques puissantes explosent leur CA même en période de crise.

⑥ – Définissez votre USP

Quelle est votre **Unique Selling Proposition** ? Qu'est-ce que vous proposez que l'on ne retrouve nul part ailleurs ? Vous devez le reprendre partout, votre bannière, vos entêtes, vos signatures, etc.

Sur mon blog Business Attitude c'est « **Ne travaillez plus pour l'argent, faites le travailler pour vous** ».

Si vous parvenez à inspirer vos prospects, vous avez gagné la partie.

[Parking Attitude – Le guide](#)

Judicaël a dit :

11 décembre 2011 à 13 h 42 min (UTC 0) |

Bonjour Cédric,

Merci pour ces conseils.

L'idée de raconter des histoires pour vendre, est une bonne idée il est vrai que les messages passent beaucoup mieux ainsi.

Concernant le prénom dans les newsletter ou emails, je les indiquais jusqu'à présent mais je me demande si je ne vais pas suivre ton conseil.

Salutations



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Cédric Vimeux de Virtuose Marketing

Biographie :



Cédric Vimeux gagne sa vie sur Internet depuis 2008. Autodidacte et passionné, il s'est formé lui-même au webmarketing, au copywriting et aux techniques de vente.

En 2010, il crée avec Ludovic Gautier le [Club Affiliation Pro](#), dans lequel il aide une centaine de membres à générer des revenus avec l'affiliation, tout en faisant 70% du travail à leur place.

En 2011, il lance [Virtuose Marketing](#), un blog sur lequel il publie un article par jour et crée chaque mois dès événements interblogueurs.

Ce blog s'est très vite imposé comme l'une des références majeures dans le domaine du blogging et de webmarketing.

Si vous tenez un blog, lisez régulièrement [Virtuose Marketing](#).

Ce que vous pouvez faire avec certains articles de votre blog pour gagner plus d'argent dès aujourd'hui ?

Certains de vos articles de blogs sont extrêmement bien référencés.

Ils sont en première page de Google. Peut-être même en première place.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Le problème, c'est que vous vous retrouvez parfois en tête de Google sur des mots-clés que vous n'avez pas choisis, et qui n'ont rien à voir avec la thématique de votre blog.

Vous avez parlé vite fait de Caliméro dans un article, et... bing... vous voilà en première page de Google sur ce mot-clé. Sans le vouloir. Et sans savoir vraiment pourquoi. Les mystères du référencement...

D'un coup, cet article draine du trafic. Mais celui-ci n'est pas qualifié, et ne vous rapporte rien. Ceux qui ont cherché « Caliméro » arrivent sur votre site, et repartent aussi vite.

Quand cela vous arrive, vous pouvez réagir de deux façons :

Soit vous vous dites que vous n'avez vraiment pas de bol. Que pour une fois que vous êtes en tête de Google, c'est sur un mot-clé qui ne vous sert à rien...

Soit vous êtes opportuniste, et vous profitez de ce trafic pour vous faire de l'argent.

Si cette dernière idée vous intéresse, alors lisez la suite...

Soyez opportuniste

Stanley Baldwin, un homme politique britannique, disait : « J'aimerais mieux être un opportuniste et flotter, que couler à pic, les principes autour du cou. »

Être opportuniste n'a rien de péjoratif.

L'opportuniste, c'est le boulanger qui se met à vendre des cartes Pokemon, parce que sa boulangerie est sur le chemin de l'école, et que des gosses lui en demandent tous les matins.

L'opportuniste, c'est l'enfant qui aide sa vieille voisine Yvette à traverser la rue dès qu'elle sort de chez elle. Parce qu'elle lui donne 1 euro pour le remercie. À chaque fois.

L'opportuniste, c'est le patron du video-club qui affichent « Vous pouvez rentrer avec votre chien », parce que sa boutique est située juste en face du parc. Et qu'en fin d'après-midi, de nombreuses personnes y promènent leurs chiens. Ils pourront ainsi venir louer un film en même temps...

L'opportuniste, c'est tout simplement celui qui sait identifier et saisir les occasions lorsqu'elles se présentent.

Voyez-vous où je veux en venir ? Le trafic que vous obtenez sur certaines de vos pages n'est peut-être pas qualifié par rapport à la thématique de votre blog. Mais ce trafic est forcément qualifié pour quelque chose. Et vous pouvez en profiter.

Les deux questions à vous poser sont donc :

1. Que cherchent ces visiteurs ?
2. Que puis-je leur apporter pour monétiser cette page ?

Vous pouvez ainsi adapter vos pages pour exploiter ce trafic.

Voici comment :

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Adaptez vos pages à vos visiteurs

Il y a plusieurs façons d'adapter une page à vos visiteurs. Et cela, sans changer l'article en lui même.

L'une des meilleures consiste à ajouter un formulaire d'inscription, en haut de l'article en question, afin de vous constituer une liste ciblée avec ce trafic.

Exemple :

L'un de vos articles amène du trafic sur le mot-clé « Caliméro » ? Créez un formulaire d'inscription intitulé « Fans de Caliméro ? Inscrivez-vous et recevez tous les bons plans Caliméro. »

Il vous suffit de mettre en place quelques follow up avec des liens d'affiliation vers des produits « Caliméro » (inscrivez-vous en tant que partenaires chez [Amazon](#) et chez [eBay Partner Network](#)).

Ainsi, les abonnés de votre liste « Caliméro » recevront des propositions ciblées. Et vous gagnerez de l'argent.

Alors, même si cela ne vous rapporte que quelques euros par-ci par-là, au bout d'une année la somme gagnée est quand même sympathique.

Et cela vous a coûté à peine une heure de travail.

Comment identifier les opportunités sur votre blog, et les monétiser ?

Voici le plan d'action :

- ①. Dans Google Analytics, affichez votre rapport sur les mots-clés de ces 30 derniers jours. Pour afficher ce rapport, allez dans : *Création de rapports standards > Sources de trafic > Sources > Recherches > Résultats naturels*
- ②. Notez tous les mots-clés qui vous amènent du trafic non ciblé (« caliméro », etc.)
- ③. Pour chacun de ces mots-clés, identifiez la page de destination.
- ④. Insérez un formulaire d'inscription, en haut de l'article, sur le thème du mot-clé en question.
- ⑤. Écrivez des follow-up et insérez-y des liens affiliés vers des produits ciblés, comme dans mon exemple avec Caliméro. Soit sur des produits physiques, soit sur des produits numériques des plateformes [1tpe](#) ou [clickbank](#), si le sujet s'y prête.

C'est facile à faire, et vous augmentez vos revenus. Commencez maintenant.



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Laurent Dijoux & Patrick Van Hoof

A propos des auteurs :



Patrick et Laurent sont deux passionnés du web. Présents depuis plus de 10 ans sur Internet, ils font partager leurs expériences aux personnes qui souhaitent obtenir un revenu récurrent grâce à leur expertise et leur savoir.

Ils ont conçu une [formation spécialement dédiée à la création de site de membres](#).

Les sites de membres offrent un contenu régulier aux personnes qui ont payé un abonnement. Le contenu est délivré selon une fréquence déterminée à l'avance (*mensuellement, la plupart du temps*).

Vous pouvez consulter plusieurs articles gratuits sur leur blog pour vous familiariser à ce nouveau concept. De plus, en vous inscrivant à leur newsletter vous recevrez encore plus de conseils avisés ainsi qu'un lien secret qui va vous permettre d'avoir accès à leur formation et créer votre site de membres en moins de 48 heures.

MembrActif.Com

Comment créer des revenus récurrents avec des sites de membres ?

Apprendre à **créer des revenus récurrents** est un des plus grands challenges quand on est un entrepreneur. La plupart des entrepreneurs en ligne vont créer de nombreux sites web (*associé à un produit*) pour essayer de parvenir à leur fin. J'ai fais cela pendant des années à mes débuts et le résultat n'étaient pas franchement au rendez-vous.

Vous pouvez remplacer ces étapes fastidieuses en utilisant une méthode beaucoup plus simple : **la création d'un site de membres**.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)





Un **site à abonnement** (*payant*) peut être vraiment très **lucratif** pour son propriétaire. De plus, cela crée des revenus récurrents qui assurent une bonne stabilité. Vous n'avez plus à courir après des clients pour leur vendre uniquement un produit ou service. Aujourd'hui, vous pouvez les facturer mensuellement, voir même chaque semaine ou encore chaque jour dans certains cas.

La plus **grande erreur** que l'on constate chez les entrepreneurs désireux de se lancer dans ce type de site, c'est qu'ils se laissent impressionner par l'**aspect technique** et ne passent pas à l'action.

La création d'un **site de membres** peut se faire en **quelques minutes** si vous disposez des bons conseils et des bons outils (*scripts, plugins*). Depuis que la création de sites de membres est devenue accessible, ce type de site foisonne désormais sur le web.

Depuis que l'émulation fait germer chaque jour de nouveaux sites de membres sur le web, comment faire pour que votre site sorte du lot ?

Les trois meilleurs moyens sont :

1. proposer constamment des produits ou des services de grande qualité
2. faire de la promotion intensive (sans relâcher vos efforts)
3. toujours offrir une expérience utilisateur unique et un service client irréprochable

1 Proposer des produits ou des services de grande qualité

Proposer des produits ou des services de grande qualité est l'élément indispensable que chaque entrepreneur devrait avoir en tête comme leitmotiv. Peu importe si il décide par la suite de se lancer ou non dans la création, la gestion et la promotion d'un site de membres.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Quand vous choisissez un produit ou un service à promouvoir, faites en sorte que ce soit une thématique avec un marché potentiel conséquent. Ce qui vous assurera également d'avoir des prospects potentiels intéressés par ce que vous proposez.

Si vous voulez quelques exemples de **marchés porteurs**, en voici quelques-uns : la **technologie** (iPhone, créer un site), le **business** (gagner de l'argent, créer des partenariats), la **santé** (perte et gain de poids, la nourriture saine, l'entraînement sportif), les **jeux** (poker, golf), les **rencontres** (trouver l'âme sœur, garder la femme de ses rêves, faire des rencontres)...

Toutefois, ne vous limitez pas à ces marchés uniquement parce qu'ils sont porteurs et rentables.

Vous devez toujours **créer des produits de grande qualité**. Si vos clients sentent que vous n'êtes pas passionné par ce que vous faites, que vous avez choisi ce secteur uniquement parce qu'il rapporte ou encore que vos produits sont de qualités médiocres, ils vont immédiatement annuler leur abonnement, pire, ils vont aller crier sur les toits leur mauvaise expérience.

Je vous laisse donc imaginer les conséquences si de plus en plus de personnes se plaignent de vos "services".

Retenez donc bien que vous devez **être avant tout au service de vos membres**, être à leur écoute, leur **apporter de la valeur ajoutée** constamment et surtout des **solutions** à leur problème.

Si vous n'avez pas encore de produit (*et même si vous n'avez pas d'idées*) nous avons une astuce pour vous.

Astuce : Pourquoi se limiter à Internet alors qu'il y a des milliers d'entreprises qui n'y sont pas encore !

Ces entreprises ont des produits, des services et **des connaissances à partager** et elles ne savent pas comment être présentes sur Internet.

Pourtant elles aimeraient bien le faire pour étendre leur marché et obtenir plus de clients.

Prenons l'exemple d'un artisan chocolatier, il est certainement capable de créer 12 fragrances de chocolats différents. Dans ce cas, vous pouvez l'aider à créer un site de membres où les abonnés payent une mensualité pour recevoir chaque mois une boîte de chocolat avec un parfum différent.

Comme c'est vous qui avez apporté cette solution sur un plateau d'argent, vous pourrez **partager les bénéfices**. De plus, une fois que le système est configuré quasiment tout tourne en automatique (*vous travaillez une fois, vous encaissez à de multiples reprises*). Si vous voulez savoir comment mettre en place ce type d'opération, vous pouvez regarder la présentation gratuite qui se trouve à cette adresse : <http://membractif.com/webinaire-gratuit/>

Pour que votre site de membres vous rapporte des revenus récurrents, il faut qu'il soit connu et qu'il sorte du lot et c'est exactement ce que nous allons découvrir maintenant.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



2 Faire de la promotion intensive

Un fois que vous avez décidé de la thématique de votre site de membres :

- vous devez préparer vos produits ou services pour vos futurs membres.
- puis inviter vos clients potentiels à le rejoindre.

La meilleure façon de parvenir à vos fins et de **lancer votre site de membres et en faire une promotion intensive**.

C'est votre promotion qui va déterminer si votre site est juste un site (de membres) de plus ou si il va sortir du lot. Utilisez tous les moyens de promotion à votre disposition pour faire connaître votre site de membres. Plus vous aurez de portes qui s'ouvrent vers votre site et plus vous aurez de chance d'avoir de nouveaux clients.

Pour vous faire connaître rapidement, nous vous recommandons d'utiliser :

- la publicité payante comme Adwords,
- la création d'article,
- la participation à des événements comme celui-ci (*vous en trouverez de nombreux sur le web francophone, cela commence à bien se développer*),
- la publicité dans les newsletters,
- un programme d'affiliation,
- et surtout les partenariats,
- ...

Cette dernière solution est la méthode qui vous demandera le moins de ressources financières et le moins de temps également. Quoi que le suivi est important et vous devrez chouchouter vos partenaires pour qu'ils soient heureux de travailler avec vous et surtout que cela leur rapporte des gains financiers intéressants. Vous laisserez ainsi vos partenaires et pourquoi pas vos membres (*qui sont vos meilleurs ambassadeurs*) faire la promotion de votre site à votre place en échange d'une commission.

Pour que votre programme d'affiliation (*et/ou de partenariat*) fonctionne, faites en sorte de redistribuer un pourcentage conséquent de vos ventes. **Il vaut mieux gagner 50% de 10 000 euros que 100% de 1 000 euros.**

Passons maintenant au dernier point à mettre en place pour que votre site de membres soit de bien meilleure qualité que la majorité des sites que l'on trouve actuellement sur Internet.

3 Offrir une expérience utilisateur unique et un service client irréprochable

Une fois que vous avez commencé à commercialiser votre offre et que vous avez obtenu des clients, votre prochaine mission est de faire en sorte de veiller à la satisfaction de vos membres. Soyez certain de répondre à chaque email (*en moins de 48H, l'idéal étant en moins de 24H*). Soyez prêt à aider vos clients quelque soit le problème qu'il rencontre.

Essayez de combler, voir de dépasser leurs attentes, ce qui aura un double effet :

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



1. augmenter votre taux de rétention (le nombre de mois moyen que vos abonnés restent sur votre site) et par conséquent votre chiffre d'affaires
2. booster votre réputation, ce qui est un facteur primordial pour réussir

Vos membres seront plus que ravis de vous faire des recommandations si ils sont entièrement satisfaits par vos services. Votre réputation est donc un facteur à ne jamais négliger si vous voulez faire et surtout rester en affaires. Ainsi, votre **excellente réputation** vous aidera à répandre votre message comme une traînée de poudre grâce au bouche à oreille.

Plus vous aurez de membres et plus vous devrez répondre aux sollicitations (*emails, questions, interviews, etc.*). C'est une tâche qui peut même vous monopoliser tout votre temps.

Vous pouvez vous simplifier la vie :

- en incluant des réponses automatiques, un service d'annulation (S.A.V),
- en ayant une foire aux questions (F.A.Q) qui répond généralement à 80 voir 90 % des questions que vous allez recevoir,
- en en faisant de l'outsourcing pour les tâches répétitives.

Être l'heureux propriétaire d'un site de membre peut aider n'importe quel entrepreneur à relever le défi de créer des revenus récurrents.

A partir d'aujourd'hui, lorsque vous découvrez un secteur d'activité rentable :

- **créez un site de membres** qui correspond aux demandes de cette niche,
- proposez-y des produits ou des **services de grande qualité**,
- faites en la **promotion intensive**,
- établissez une **réputation** en béton armé sur votre marché en offrant un **service client irréprochable**.

Créer un **site de membres** est certainement un des meilleurs raccourcis pour obtenir des **revenus récurrents** en ligne. Maintenant que vous le savez, vous n'avez plus d'excuses, **vous devez avoir votre site de membre**. Et grâce au bonus ci-dessous, c'est comme si vous aviez une paire d'as en main avant d'avoir commencé le jeu. Vous avez le meilleur jeu à disposition, faites en donc bon usage.

[Formation Vidéo] Comment créer des revenus récurrents avec des sites de membres



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Biba Pedron de NetworkingetReseauxSociaux

10 idées simples pour créer votre première offre gratuite pour développer votre liste de prospects ciblés.

Bonjour a toutes et tous

Biographie :



Surnommée « The Connection Queen », Biba Pédrón, est Business Coach spécialisée dans le marketing, networking, et les réseaux sociaux.

Biba a lancée sa première société en France en 1998, spécialisée dans le télémarketing, puis deux autres sociétés aux États-Unis depuis 2003, où elle vit sous le soleil de Miami. Elle assiste des auto-entrepreneurs francophones et anglophones à développer leur société offline et online afin de transformer leurs contacts en clients.

Auteur de deux livres en Anglais et un en Français sur le développement business et marketing, sa mission est d'assister les entrepreneurs qui comme elle souhaitent réaliser leur rêve « américain » ou non.

Visitez ces blogs

www.NetworkingetReseauxSociaux.com – en français

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Avec internet aujourd'hui, de nombreuses personnes sont à l'affût de toutes informations gratuites, quelque soit le sujet. Pour autant on trouve tout et n'importe quoi et comme l'on dit trop d'infos, tuent l'info.

Pour autant en tant qu'entrepreneurs et blogueurs il est possible de profiter de ce rush et de cette soif d'informations, pour constituer une liste de prospects ciblés. Il faut savoir surfer sur la vague tout en se différenciant des autres en proposant de l'information gratuite mais d'une grande qualité. En proposant une offre gratuite irrésistible et attrayante, il est possible de se constituer une audience qui sera ensuite « fan » de toutes autres informations à venir, et si impressionnée qu'elle sera prête à sortir sa carte de crédit pour la suite des informations même payantes, en se disant « Si l'offre gratuite est d'une telle qualité, je vais en apprendre encore beaucoup plus avec l'offre payante ».

Donc avant même de lancer votre blog, avez-vous pensé à votre « Offre Irrésistible Gratuite » ?

Voici les ingrédients indispensables pour mettre en place votre offre et vous constituer une liste ciblée.

1-Votre offre doit être de qualité supérieure et informative.

Ne reprenez pas les mêmes informations que vos concurrents. Soyez créatif dans la façon de délivrer l'information et la valeur ajoutée de votre contenu.

Ce n'est pas parce que c'est gratuit que vous ne devez pas y mettre du contenu informatif. Cette offre est votre porte d'entrée pour vos produits et services. On n'a qu'une opportunité de faire une bonne impression – Si vos lecteurs n'apprécient pas votre offre gratuite ou n'y voient pas un plus, il n'y aura aucune chance qu'ils aillent plus loin. Ne manquez donc pas votre premier rendez-vous avec votre audience.

2- Votre offre doit être attractive tant par son visuel que par son contenu.

Si votre site, blog ou squeeze page n'attire pas l'œil dès le départ, vos prospects potentiels ne resteront sur votre page que quelques secondes, et ne prendront pas le temps de demander votre offre gratuite – et vous les perdrez probablement à jamais.

Vous avez peut-être déjà entendu cette expression « On juge un livre par sa couverture ». Il en est de même pour un site ou blog. Si ce n'est pas professionnel au premier coup d'œil, cela ne va pas attirer les lecteurs. Et si vous n'avez pas de lecteurs, vous n'aurez pas de clients dans le futur.

Quelque soit votre domaine d'activité, il est fort probable que vous ayez beaucoup de concurrence. A vous de vous démarquer en un clin d'œil

3- Votre offre doit résoudre le problème de vos lecteurs

Pour que vos visiteurs et lecteurs acceptent de vous communiquer leur nom et email, ils doivent *bien sûr* y voir un intérêt : leur intérêt et non le *vôtre*. Donc avant de créer votre offre gratuite, posez-vous la question de savoir ce dont ont besoin vos lecteurs. Quel est le problème qu'ils rencontrent le plus souvent selon votre activité, et comment pouvez-vous le résoudre ?

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



vous en quelques pages, les assister à régler ce problème ou leur permettent de passer à l'étape suivante, ou de réussir grâce à votre aide là où, ils ont échoué en tentant de tout faire seul.

4- Votre offre doit *bien sûr* être liée à votre activité.

Vos visiteurs et lecteurs doivent comprendre en quoi consiste votre activité en quelques mots et comment vous allez régler leur problème dès la première page - Ils ne vont pas visiter 10 pages pour tenter de comprendre ce que vous faites, comment vous le faites et comment vous allez les assister.

Pour cela vous devez être très clair dans la description de votre mission et de vos objectifs. Si vous ne savez pas présenter très clairement votre activité, il n'y a aucune chance que les autres comprennent ce que vous faites et de ce fait, deviennent clients ou même vous recommandent à d'autres personnes.

5- Votre offre doit vous permettre de constituer votre liste de prospects ciblés donc de clients potentiels.

Il est important que vous sachiez qui vient sur votre site ou blog, pourquoi ils viennent, et ce qu'ils veulent ainsi vous pourrez ensuite continuer de communiquer avec eux régulièrement et les transformer de prospects à clients. Pour cela vous aurez besoin de quelques outils comme :

- un nom de domaine, très explicite sur votre activité. Assurez-vous de bien choisir vos mots clés lors de votre choix, cela aura un impact très important pour la suite.

- un blog, tel que wordpress.org – évitez toutes plates-formes gratuites qui ne vous permettent pas la maîtrise de votre blog.

- un auto-répondeur, tel que [Aweber](#), (Rajout du calendrier [Sg Autorépondeur](#)) constant contact, 1shoppingcart ou autres, (il en existe de nombreux). **Evitez tout système gratuit**, car vous serez très vite limité. Sachez investir dans votre business dès le début si vous voulez être perçu comme un entrepreneur professionnel et non un amateur du dimanche -

(Si vous n'investissez pas d'abord en vous-même, comment espérer que les autres investissent avec vous).

- Une newsletter, afin de communiquer avec vos lecteurs de façon constante et continuer de leur donner de l'information de qualité et entamer le processus de vente, sans pour autant faire de la vente matraquage.

Une personne qui a demandé votre offre gratuite, est à priori intéressée par votre solution. (Bien sûr vous aurez toujours des petits malins qui s'inscriront pour juste avoir l'info gratuite et se désinscriront de suite, il y en a toujours, mais ne vous focalisez pas sur ces personnes, elles ne sont pas votre cible). Une personne vraiment intéressée sera plus à même de vouloir aller plus loin avec vous, afin que vous puissiez l'assister dans son problème et lui apporter LA solution.

Testez votre liste afin de savoir à quel rythme vous devez envoyer vos emails : une fois par jour, une fois par semaine, une ou deux fois par mois. Cela dépend de votre relation avec

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



vos lecteurs et justement de la qualité de vos informations. Dans tous les cas, envoyez au moins un message ou d'une newsletter par mois, sinon vos lecteurs vous oublieront et iront chercher l'information ailleurs.

Maintenant la grande question est de savoir jusqu'à quel point il faut communiquer de l'information gratuite – car certains me diront « ok mais si je donne tout gratuitement comment vais-je gagner de l'argent ? ».

La règle est très simple. Vous indiquez ce qu'il faut faire, gratuitement, mais pour la partir « comment le faire » vous la réservez à vos services payants. Le but de votre offre gratuite est de donner un échantillon de vos connaissances et votre expertise, pour démontrer que vous êtes LA personne la plus adaptée à régler LE problème de votre prospect et lui apporterez LA solution afin de lui faciliter la vie, et donc lui faire gagner du temps et de l'argent.

La question suivante est souvent « **Ok, mais que puis-je offrir de gratuit ?** » –

Votre offre gratuite irrésistible peut prendre de nombreuses formes, vous n'avez que l'embaras du choix. **Voici 10 idées simples afin de vous permettre de commencer à constituer votre liste ciblée dès aujourd'hui.**

1) **Le plus classique : l'Ebook** que vous pouvez aussi appeler guide, ou rapport. Vous pouvez soit écrire du nouveau contenu, ou faire une compilation de certains de vos articles.

2) **Un mini cours envoyé par email en plusieurs séquences.** Par exemple vous écrivez un article intitulé « les 10 méthodes les plus efficaces pour décrocher des clients grâce aux réseaux sociaux » ou « les 5 étapes pour créer votre société sur internet ». Vous planifiez 1 étape ou 1 méthode par jour grâce à votre auto-répondeur. Ainsi à chaque fin de message vous pouvez communiquer pour rediriger votre lecteur sur votre blog ou sur une offre payante.

3) **Une audio** : vous pouvez reprendre le même article et le lire en vous enregistrant. Ou faire un sondage afin de poser des questions à vos lecteurs. Exemple « quels sont vos 3 challenges principaux pour lancer votre blog ? » puis vous répondez à chaque personne par audio afin de créer un produit de 30 à 60 minutes. Vous pouvez aussi interviewer une personne déjà connue dans votre domaine d'activité, ainsi votre invité fera l'essentiel du travail, vous n'aurez qu'à poser des questions, mais vous passerez pour une personne très connectée dans votre domaine. Cela développera votre crédibilité.

4) Dans la même lignée, faire **une téléconférence** et l'enregistrer au format mp3

5) **Une vidéo ou une série de vidéos** que vous pouvez envoyer en plusieurs jours. Exemple : lorsque vous vous inscrivez sur www.NetworkingerReseauxSociaux.com, vous recevez 6 vidéos , 1 par jour pendant 6 jours afin de mieux comprendre l'utilisation des réseaux sociaux.

6) **Un échantillon** – Si vous vendez des produits plutôt que du service – proposez un échantillon afin que votre prospect teste le produit sans engagement. Le fait de tester

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



gratuitement supprime le doute ou la peur du produit dans certains cas. Et comme on dit « L'essayer c'est l'adopter »

7) Une consultation gratuite – Le meilleur moyen de convaincre un prospect que vous êtes LA personne pour résoudre SON problème, est de lui consacrer un peu de temps pour répondre à ses questions. Donc vous lui apportez de l'information et il teste votre expertise.

8) Un séminaire gratuit – Sur le même concept, proposez un séminaire gratuit, ainsi vos prospects vous verront en action et auront en plus l'occasion de faire votre connaissance. Même si votre activité est essentiellement sur internet, parfois il est bon de passer du monde virtuel au monde réel.

9) Un test gratuit sur 8 ou 15 jours. Prenez exemple sur les produits vendus à la télévision, style, tele-achat. Les sociétés qui utilisent ces méthodes excellent dans ce domaine. Si le prospect n'est pas convaincu, il retourne le produit. Mais les statistiques marketing montrent que la majorité des clients gardent le produit et continuent de commander par la suite, satisfaits de leur test. Cela leur permet d'avoir essayé un produit qu'ils n'auraient probablement jamais eu l'idée d'acheter autrement.

10) Un chapitre gratuit. Si vous faites la promotion d'un livre, rien de mieux que de proposer un chapitre gratuit afin de donner à votre lecteur une idée du contenu avant de l'acheter.

Regardez la méthode Amazon et prenez modèle. Si le chapitre gratuit est d'excellente qualité et incite à lire la suite, votre lecteur passera à l'étape suivante, soit l'achat du livre.

Attention toujours penser à faire le suivi, il est important toujours grâce à votre auto-répondeur d'envoyer un message quelques jours après avoir téléchargé le chapitre gratuit pour faire une petite relance. Demandez l'opinion du lecteur et redonnez le lien pour acheter le livre. Sachez faciliter la vie de vos lecteurs. Toujours indiquer un « appel à l'action » dans tous vos messages. Toujours indiquer à vos lecteurs ce que VOUS voulez qu'ils fassent ensuite. Ne supposez pas que c'est évident et qu'ils le feront de leur propre initiative.

Ok vous avez maintenant 10 méthodes possibles pour créer votre offre irrésistible gratuite. Laquelle vous séduit le plus et laquelle pensez-vous mettre en place ?

Attention ces méthodes n'ont d'intérêt que si vous les mettez en pratique dès maintenant. Ne tentez pas de les mettre toutes en place en même temps, mais choisissez-en une pour démarrer AUJOURD'HUI.

En marketing, ne jamais oublier qu'il est de votre devoir de faire en sorte que vos lecteurs se souviennent de vous et non leur responsabilité de penser ou de se souvenir de vous.

A vous de jouer, et profitez de votre offre irrésistible gratuite pour développer votre visibilité, et construire votre liste très ciblée afin de transformer vos prospects en clients et accroître votre revenu.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



[Sylvie Laflamme](#) a dit :

14 décembre 2011 à 23 h 34 min (UTC 0) |

Et dire que je ne connaissais pas cette dame ! WOUAOUW !!!!

Bravo Biba, c'est un excellent rappel pour tous et une liste très précise de ce qui doit être planifié.

Ce qui limite plusieurs est qu'ils font tellement d'efforts pour leur produit gratuit qu'ils y donnent ce qui aurait dû faire partie du produit qu'ils désiraient vendre. Bien peu savent prioriser les informations de sorte à donner envie d'acheter le produit qui suivra.

Mais les suggestions sont nombreuses dans cet excellent article. Il y aura certainement moyen de faire un excellent produit gratuit tout en considérant le produit à vendre. Les conseils importants ne se démodent jamais... cet article en est la preuve !

Merci beaucoup.

Sylvie Laflamme

[Sébastien de SG Autorépondeur](#) a dit :

15 décembre 2011 à 20 h 15 min (UTC 0) |

Bonsoir.

Vos 10 idées simples sont intéressantes car il n'est pas nécessaire de chercher à compliquer les choses pour être efficace.

Pour les entreprises OFF LINE qui lisent cet article je pourrais ajouter :

- Des recettes de cuisine gratuites (restaurants, apiculteurs, traiteur).
- Un bon d'achat de 10€, 20€ ou 50€ (hôtels, locations de mobil home ou de voiture, etc)
- des fiches techniques ou des fiches récapitulatives (au format PDF ou papier)
- Un bon pour un café offert (restaurants, cafés).
- Un billet pour une entrée gratuite (musées, centres culturels, boites de nuit).
- Un audit offert.

Merci Biba pour votre article qui aborde des points essentiels.



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Alexandra Lemonnier – Faites un break, créez vos cartes de vœux

Alexandra Lemonnier – Faites un break, créez vos cartes de vœux

Alexandra Lemonnier en quelques lignes...



Différents métiers exercés dans différents univers : musique, patrimoine, métiers d'art, éducation à l'image...

Arrivée sur le Web début 2004 suite à un licenciement économique. Premières réalisations : numérisation de ma base de photos et création de mes galeries en ligne.

Depuis 2007, expérimentation et apprentissage du marketing Internet, création de plusieurs sites et blogs parmi lesquels www.ressources-webdesign.com.
Création en 2009 d'un service de relectures-corrections (www.correction-

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



orthographe-grammaire.com) qui m'a amenée à conduire des travaux de rédaction pour des clients : auteurs, chercheurs, marketers, magazines...
Partenaire du Club Stratégie pour la refonte du Module 6 et d'autres réalisations à venir.

Autres travaux de rédaction offline notamment pour la mairie de Poitiers.

Et toujours plein de projets en cours !

=====

J'avais en tête toutes sortes de thèmes pour ce partage à l'initiative de Stéphane (**que je remercie de nous avoir ouvert cet espace d'expression**), mais j'ai pensé que, arrivés au 15 décembre, nous pouvions relâcher la bride et nous amuser un peu à l'approche de Noël. Après tout, c'est bientôt les vacances !

Partie pour m'amuser, je me suis mis en tête de créer des cartes de vœux pour les fêtes de fin d'année. Pas vraiment original jusque-là.

Mais cette idée m'a permis du même coup de faire une petite synthèse de pas mal de choses proposées sur ressources-webdesign.com ces derniers mois.

Rien de bien « sérieux » ici, juste une foule de petites ressources à garder précieusement sous la main lorsque vous avez besoin de créer un panneau, une carte, en encart que vous voudriez placer sur vos sites et blogs.

Rien de bien technique non plus, mais c'est mieux si vous êtes un peu à l'aise avec des logiciels gratuits comme Paint.net (<http://www.getpaint.net/> : le lien-texte de téléchargement se trouve en haut à droite) ou Gimp (<http://www.thegimp.fr/>), et bien sûr Photoshop (Elements au minimum).

Malheureusement, impossible de détailler ici pour chaque logiciel, il faudra que chacun de vous adapte selon ses propres habitudes !

Et si vous n'êtes pas encore très familiers avec les outils de design, ce n'est pas grave, amusez-vous avec les ressources proposées, essayez des choses, vous trouverez rapidement comment produire des images très correctes en faisant des expériences.

Mais j'ai fait au plus simple pour que chacun de vous puisse tirer profit des ressources gratuites que j'ai utilisées pour réaliser ces cartes : [cliquez sur ce lien](#)...

Voici quelques idées.

①. Vous pouvez par exemple créer un cadre orné dans Word ou dans Open Office.

Téléchargez la police Byzantium ici : <http://www.fontspace.com/charles-minow/byzantium> et installez-la sur votre ordinateur.

Tapez ensuite les lettres de l'alphabet avec cette police en utilisant les majuscules et les minuscules. Vous aurez tous les éléments (dans plusieurs styles de cadres) dont vous aurez besoin pour construire un cadre aux dimensions que vous voulez.

Vous pouvez donner une couleur à votre cadre comme vous le feriez pour un texte

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



normal, cela vous donnera par la suite de belles possibilités de colorisation.
Faites une capture d'écran de ce cadre et enregistrez-la.

②. Coloriez votre cadre dans votre logiciel de création graphique.

Ouvrez votre cadre (la capture d'écran que vous avez faite) et choisissez les zones que vous voulez colorier.

Choisissez vos couleurs de remplissage puis, avec l'outil de remplissage qui se présente le plus souvent sous la forme d'un petit pot de peinture renversé, cliquez sur les zones à colorier.

Vous pouvez bien sûr choisir une couleur de fond et inscrire votre texte directement sur l'image avec les outils de style dont vous disposez selon le logiciel que vous utilisez.

Vous pouvez aussi importer un titre (ou logo) que vous auriez créé (plus de détails plus bas)...

③. Voici de très beaux cadres à télécharger en suivant ce lien :

- <http://www.free-photo-frames.com/>

④. De très beaux fonds et bien d'autres choses :

<http://www.psdgraphics.com/category/backgrounds/>

⑤. De très belles séries de polices pour vos cartes de vœux :

- <http://www.dafont.com/theme.php?cat=804&page=1>

- <http://www.fontspace.com/category/christmas>

⑥ Et enfin, de très belles sources d'icônes et de clipart pour les fêtes :

- <http://www.iconspedia.com/search/christmas/0.html>

- <http://www.freeiconsweb.com/search-icons.asp?find=christmas>

- <http://www.iconshock.com/christmas-icons/>

- http://www.artvex.com/browse.php?p=Events_and_Holidays/Christmas

⑦. Créez un logo qui en jette !

Pour se simplifier la vie, il y a d'abord l'incontournable <http://cooltext.com/Logos> qui a l'avantage de proposer de très nombreuses polices originales et des effets très corrects...

Mais on peut aussi apprécier les styles festifs de <http://glowtxt.com/> et

de <http://pookatoo.com/> que je trouve pour ma part très sympas même si les sites sont un peu rudimentaires et noyés dans la pub...

Et si on dispose de Photoshop Elements, on peut aussi s'appuyer sur ces multitudes de styles : <http://www.net-kit.com/10-free-photoshop-text-styles/>.

On pourra ensuite venir insérer nos titres sur nos fonds...

⑧. Une petite astuce de « polissage ».

Selon le logiciel de création graphique que vous utilisez, vous pouvez modifier votre image pour lui donner un petit côté vieillot, en lui appliquant des filtres.

Mais pour aller vite, vous pouvez aussi aller sur <http://www.vintagejs.com> et appliquer

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



les fonctionnalités proposées pour « polir » votre image. Pensez à décocher la case « Public Image » en bas de l'écran pour que votre image ne soit pas partagée sur le site.

Maintenant que vous savez ce que j'ai utilisé, j'espère que vous aurez trouvé de quoi stimuler vos envies de « petits loisirs créatifs » en vue des fêtes.

Pour finir, j'ai pensé que vous seriez peut-être contents de gagner du temps, alors je vous offre plusieurs séries de titres pour vos cartes de vœux et aussi les cartes que j'ai réalisées.

Les cartes sont volontairement simples, pour vous donner des idées ou pour que vous puissiez ajouter vos propres éléments. Utilisez-les telles quelles ou modifiez-les, pour vos messages personnels, sur vos sites...

Je vous souhaite à tous de très joyeuses fêtes !

Alexandra Lemonnier

P.S. : concernant les licences d'utilisation des ressources graphiques que je vous indique, elles sont majoritairement gratuites et libres de droits pour des usages personnels et non commerciaux. Et pour les polices de caractères : privilégiez les polices « free » ou « Creative Commons (Attribution 3.0 Unported) » qui ne vous contraignent pas à un usage personnel seulement.

Jean_Michel@conception_projets_web a dit :

15 décembre 2011 à 17 h 20 min (UTC 0) |

Bonjour Alex,

Merci pour tes (res)sources toujours surprenantes et utiles.

On dirait que la touche féminine du Marketing vient agréablement -sinon ludiquement- apporter une pointe de décontraction voire de poésie au petit French Marketing World.

Merci à toi et bonne continuation.

Amicalement,

Jean Michel



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Yvon Cavelier -5 manières de gagner de l'argent avec son blog, des vidéos et Youtube



*Je m'appelle Yvon CAVELIER, et je suis un **copywriter** passionné par cette discipline depuis 25 ans. J'anime un blog qui s'appelle **Copywriting Pratique**, sur lequel, à l'aide d'un article par jour, je vous explique comment, avec un peu de pratique, vous aussi vous pouvez arriver à écrire **facilement** des textes qui font agir et accroître vos résultats. Pour vos sites, vos blogs, vos emails, vos pages de ventes... Bref, pour tout ce qui s'écrit !*

Je vous propose aujourd'hui de vous expliquer ici comment vous pouvez **gagner de l'argent sur Internet** avec votre blog (ou même sans blog, mais ce sera plus long et plus difficile) grâce à la vidéo et à Youtube.

Le pouvoir "incontrôlable" de la vidéo

Depuis que je publie chaque samedi **mes procédures vidéos**, Youtube n'arrête pas de m'envoyer des mails pour me dire que je pourrais **gagner de l'argent** en affichant de la pub sur mes vidéos.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Vous savez, ces petites bannières qui s'affichent plus ou moins **en transparence** pendant que la vidéo tourne, et que vous pouvez faire disparaître en cliquant sur la croix.

C'est en effet une bonne idée que vous pouvez reprendre pour votre propre compte :

Il vous suffit de créer des **vidéos sympas**, et de les publier sur Youtube. Ensuite, vous liez votre compte AdSense avec votre compte Youtube et le tour est joué :

Quand vos vidéos s'affichent, **des encarts de pub** transparents apparaissent directement sur la vidéo, et quand les gens cliquent sur ces bannières, vous touchez de l'argent.

Il existe plusieurs styles de vidéos à publier sur Youtube pour vous faire connaître. Et à première vue, il n'est pas vraiment possible de **prévoir** l'impact d'un style plutôt qu'un autre sur votre audience.

Tout comme il est impossible de **prévoir** si une de vos vidéos fera le **buzz**.

Certaines vidéos peuvent cartonner, d'autres peuvent tout simplement ne pas plaire. Il n'est pas possible de le savoir à l'avance. Vraiment.

Il y a une chose que l'on peut prévoir par contre, c'est que plus vous publierez de vidéos, et plus vous augmentez vos chances d'en poster une qui fera le buzz.

Et si vous manquez d'idées pour les vidéos à créer, alors voici 5 styles différents, qui ont **POTENTIELLEMENT** tout ce qu'il faut pour faire le buzz.

Style n°1 : La blague

Des fois, on cherche midi à 14 heures, alors que c'est le plus simple qui fonctionne.

Alors que parfois, une simple blague peut "tout chambouler".

Vous pouvez par exemple raconter une blague sympa (une par dimanche, pourquoi pas), puis vous filmer quand vous la racontez, et pour finir, faire un petit montage.

Et avec de la chance, vous serez visionné des millions de fois, comme cette vidéo de 26 secondes, vue plus de 2,5 millions de fois

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)





Vous avez vu ? C'est idiot, simple, marrant, mais ça fonctionne !

Avec un petit encart de pub sur une vidéo aussi courte, c'est de l'argent facilement gagné, même s'il ne faut pas s'attendre à des centaines de milliers d'euros.

La multiplication des vidéos, par contre, pourrait bien augmenter également vos revenus.

C'est du travail, certes, mais si vous créez une chaîne sur Youtube en vous basant sur une bonne idée, vous pouvez très vite devenir célèbre.

Par exemple : La blague en vidéo chaque dimanche. Vous pouvez même filmer des gens dans la rue qui la raconte. Et sélectionner celui ou celle qui le fait de la manière la plus drôle pour la mettre sur Youtube.

Vous aurez pris soin, avant, de faire signer une autorisation écrite à la personne en question, qui vous autorise à publier la vidéo construite (droit à l'image).

Style n°2 : La chanson rigolote

Voici un deuxième style de vidéo qui demande peut-être plus de compétences, mais pas tant que ça.

Il s'agit de la chanson rigolote.

Une guitare (ou une casserole), des paroles sympas, et vous pouvez faire une petite chanson moqueuse ou marrante pour raconter vos misères ou celles des autres.

Le plus bel exemple c'est la chanson du dimanche. Voyez leur première vidéo :

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)





C'est le résultat d'un petit délire de deux potes (Clément Marchand et Alexandre Castagnetti dit « Alec »), qui se sont faits connaître en mettant en ligne une chanson chaque dimanche depuis février 2007.

Vous pouvez le constater, le matériel est très simple :

Une guitare sèche, un synthétiseur, une chanson bizarre et un endroit quelconque. Ils enregistrent plus ou moins un épisode chaque samedi depuis 2007, qu'ils mettent ensuite en ligne dans la nuit du samedi au dimanche, à minuit.

Leur [chaîne Youtube](#) a produit depuis 127 vidéos, qui ont en tout été visionnées plus de **25 millions de fois**.

Sympa pour un petit délire entre potes !

Qu'est-ce qui vous empêche de faire pareil ? Même si vous n'êtes pas chanteur, ou musicien, vous connaissez certainement des amis qui le sont ?

Vous pouvez aussi utiliser des casseroles 😊

Style n°3 : Les histoires perso genre sketches

Encore un style de vidéos facile à mettre en oeuvre. Ca ne demande pas beaucoup de matériel, il faut juste de l'idée.

Le plus bel exemple ? Norman fait des vidéos :

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)





Il s'agit toujours de petites vidéos de quelques minutes, où il raconte un peu ce qui lui arrive.

Rien d'extraordinaire, c'est juste insolite. Et ça plait !

Sa [chaîne Youtube](#) comporte en tout 12 vidéos, à l'heure où j'écris ces lignes, qui ont été vues plus de 54 millions de fois (depuis janvier 2011) en un peu plus de 11 mois.

Comme vous pouvez le voir si vous visionnez certaines de ses vidéos, rien de bien transcendant, mais toujours ce petit style bien à lui, qui fait qu'il plait.

Style n°4 : Les tutoriels

Ca, c'est ce qui pourrait être le plus facile à réaliser.

En effet, il suffit de connaître parfaitement quelque chose (une discipline, un logiciel, etc...) et d'en faire des vidéos pour apprendre aux autres à le faire aussi.

C'est ce que je fais avec mes vidéos du samedi. Et même si on est encore loin du buzz avec ces vidéos, d'autres personnes, par contre font un vrai carton.

La personne à laquelle je pense s'appelle Julie. Elle donne des "cours" de maquillage et de coiffure en vidéo.

Voici par exemple une de ses vidéos, prise dans sa salle de bain :

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)





Sa [chaîne Youtube](#) (JulieLovesMac) compte déjà plus de 13 millions de vues et plus de 51000 abonnés, et ce n'est pas près de s'arrêter car elle reçoit des milliers de demandes par semaine.

Recopier le maquillage des stars, ou même des personnages de série, maquillage rapide, elle fait tout et ses vidéos sont un véritable succès. Elle a juste installé 2 caméras dans sa salle de bain, et elle se maquille en direct en disant ce qu'elle utilise comme produit.

Quoi de plus simple ?

Depuis le temps, elle organise des concours, donne des conseils beauté, des conseils coiffure aussi, bref elle s'est créée une communauté bien sympa.

Vous pouvez faire pareil.

Style n°5 : La chanson parodiée (ou dansée)

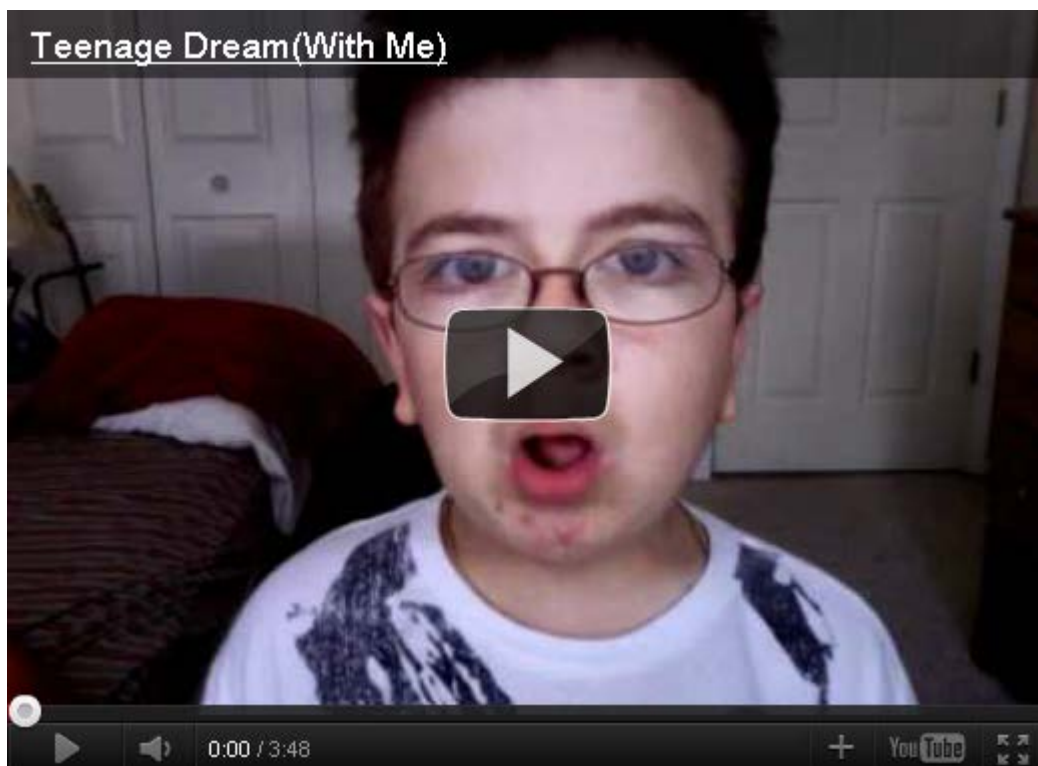
Et enfin, le dernier style de vidéo dont je voulais vous parler est la parodie de chansons connues.

Celui qui a le mieux réussi dans ce domaine est un ado américain qui se nomme Keenan Cahill. Un succès absolument phénoménal qui a déclenché des polémiques de malade à travers le monde (ceci expliquant sans doute cela)

Voici sa toute première vidéo :

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)





Une vidéo vue plus de 49 millions de fois !

Et [sa chaîne Youtube](#) contient pour le moment 149 vidéos qui ont été regardées en tout près de 353 millions de fois.

Peut-on imaginer plus simple ? Une chanson passe, il la suit en la mimant et en dansant un peu. Le buzz a fait le reste.

Rien ne vous empêche de faire la même chose. Vous n'aurez pas forcément le même succès que lui, mais avec de l'idée il y a toujours des choses à faire.

Comment pouvez-vous gagner de l'argent avec Youtube et vos vidéos ?

Bon. Maintenant, vous avez le choix de prendre un de ces 5 styles, ou de développer votre propre concept.

Quoi qu'il en soit, parlons argent maintenant. Parce que le but, c'est donc de gagner de l'argent avec ses vidéos.

Vous avez plusieurs manières de gagner de l'argent avec vos vidéos. La plus rapide et la plus simple à mettre en place reste la monétisation par la publicité avec AdSense.

Avec Youtube, c'est relativement simple, car Youtube appartient à Google.

Voici la procédure à suivre :

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



1. Créez un compte Youtube

Pour commencer, créez **un compte sur Youtube**. Ca se fait avec votre compte Google (si vous en avez déjà un).

Rendez-vous à cette adresse : <https://accounts.google.com/NewAccount> et suivez les instructions.

2. Créez vos vidéos

Pas besoin d'utiliser du matériel haut de gamme. Une simple caméra numérique ou même votre webcam peut faire l'affaire.

Vous pouvez aussi enregistrer votre écran, comme je le fais pour la procédure du samedi.

Je vous ferai un de ces jours un tutoriel complet pour l'enregistrement et la production de vidéos.

Mais pour l'heure, il faut les publier

3. Publiez vos vidéos

Une fois votre compte Youtube créé, vous devez **publier des vidéos**.

Vos premières vidéos seront limitées à 15 minutes, le temps pour Youtube de bien contrôler si vous ne postez pas n'importe quoi.

En gros, vous êtes sous surveillance pendant quelques semaines.

Ensuite, une fois qu'ils ont vu que vous étiez quelqu'un de sérieux, ils décident de débrider le temps de vos vidéos, et ils vous autorisent à les monétiser.

4. Créez un compte Adsense

Pour pouvoir monétiser vos vidéos, vous devez avoir un compte Google Adsense. Si vous n'en avez pas encore un, vous pouvez en créer un à cette adresse :

<https://www.google.com/adsense/g-app-single-1?hl=fr>

Suivez toutes les instructions.

Ensuite, vous allez devoir associer votre compte Adsense avec votre compte Youtube.

5. Associez votre compte Adsense à Youtube

Pour cela, connectez-vous sur votre compte Youtube, et cliquez sur le menu "Paramètres".

Un encart bleu vous dit ceci : *"Générez des revenus grâce à vos vidéos ! Configurez votre compte afin d'activer la monétisation. Quatre étapes simples suffisent. Démarrer"*

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Cliquez sur démarrer, et suivez les instructions.

Si l'encart bleu ne s'affiche pas, alors cliquez sur le menu "Monétiser" qui se trouve en bas du menu de gauche. Ou alors allez consulter cette adresse :

http://www.youtube.com/account_monetization?action_guidelines=1

Une fois que votre compte AdSense est lié à votre compte Youtube, il vous faudra patienter quelques heures.

Une fois qu'ils auront validé votre compte, vous pourrez commencer à gagner de l'argent en décidant vidéo par vidéo si vous voulez que des publicités s'affichent ou pas.

Il vous suffira pour cela de cliquer sur le bouton "Monétiser" qui se trouve à côté de chaque vidéo

Dès qu'un internaute cliquera sur une annonce qui s'affiche, alors vous gagnerez quelques centimes par clic.

Réalisme et perspectives

Je rajoute ce chapitre pour vous prévenir qu'il ne faut pas vous attendre tout de suite à des **revenus mirobolants** avec vos vidéos.

En effet, ici encore, c'est surtout une affaire de travail et d'assiduité.

Créer des vidéos, c'est déjà très bien.

Si vous trouvez la bonne idée, vous pouvez espérer que les internautes partagent vos œuvres à la vitesse de l'éclair et que vos vidéos soient vues des millions de fois, et que par conséquent, les revenus suivent derrière.

Mais les exemples de buzz fulgurants sont tout de même **assez rares**, même si on vous en parle souvent.

Il est bien plus raisonnable de penser que vos vidéos mettent un peu de temps à se faire connaître, et ça va surtout passer par du travail de votre part pour entretenir vos abonnés.

Prévoyez donc de créer une communauté autour de vos vidéos.

Vous pouvez promouvoir votre chaine Youtube, et les gens peuvent s'abonner à vos vidéos. C'est la seule vraie manière de bénéficier de la notoriété de Youtube pour vous faire connaître, vous et votre blog.

Alors, ça vous tente la vidéo ?

Votre cadeau du jour

Stéphane a eu la bonne idée de vous proposer de télécharger un cadeau par article posté.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



J'ai donc décidé à ce titre de vous donner un document dans lequel je vous explique comment **la vidéo de pub** (une vidéo qui rapporte par excellence) peut-être un excellent support pour apprendre à **mieux vendre**.

En effet, même si on n'a pas forcément les moyens de produire une vidéo pareille, rien ne nous empêche d'en profiter quand même !

Voici donc la vidéo qui sert de base à ce document. Il s'agit d'une publicité pour les biscuits OREO que je vous mets ici :



Dans le fichier que vous téléchargerez ci-dessous, vous découvrirez les 3 techniques de copywriting qu'ils utilisent dans cette vidéo, et que vous pourrez reprendre pour votre propre compte :



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Jean-Frédéric Berger / Dadga



Bonjour à tous, voici quelques mots de présentation sur un parcours de vie diversifié et bien rempli.

Bien qu'issue d'un métier du bâtiment, l'informatique et l'Internet ont toujours eu une place importante dans ma vie. Ayant exercé de multiples métiers et trouvant dans ce média un exceptionnel support pour mes différentes passions, j'ai rapidement exploité les possibilités qui étaient offertes pour affirmer mes diverses passions et activités.

C'est en 1996 que je découvre Internet en réalisant un premier site pour l'entreprise culturelle que je dirigeais à l'époque. Ensuite en 1998, je développe mon premier site personnel orienté musique et création, avec d'un côté l'une de mes passions la musique en tant qu'auteur-compositeur-interprète et de l'autre la photographie, exerçant comme artiste-auteur depuis 1987. J'ai toujours exercé conjointement plusieurs activités professionnelles tailleur de pierre, formateur, photographe et directeur gestionnaire d'un centre culturel, ce qui m'a conduit à recevoir en 2004, les insignes de Chevalier des Arts et Lettres par le ministère de la Culture.

Ma pratique d'Internet restera musicale jusqu'en 2006, période où je découvre le marketing en ligne et où je décide de réorienter une partie de mes activités professionnelles. Après avoir touché à tous les systèmes d'affaires proposés, mlm, affiliation, publicité, blogging..., je m'oriente résolument, en 2008, vers

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



l'écriture avec la rédaction avec plusieurs ouvrages dont l'un que je considère comme le plus important, le **Lexi Web**.

Je crée alors les Éditions Dadga pour donner corps à ma passion pour l'écriture que je pratique par ailleurs depuis de nombreuses années. Après une interruption d'un an, en 2010, pour assurer le poste de rédacteur en chef du magazine, aujourd'hui disparu, @ctif du Net, j'ai depuis septembre 2011 repris le développement des [Éditions Dadga](#) avec de nouveaux ouvrages et une refonte du site.

Ceci dit, je vous livre désormais l'article que j'ai écrit pour ce Calendrier de l'Avent, une très belle idée de Stéphane Munnier que je remercie au passage pour son invitation.

Car la culture donne forme à l'esprit

La démocratisation de l'Internet et son ouverture au public en 1995 ont représenté une révolution pour l'ensemble du genre humain. L'accès à l'information, à la culture, au partage, au savoir, mais aussi aux loisirs n'a jamais été aussi aisé que depuis le début du 21^e siècle.

Nous oublions aujourd'hui, devant notre ordinateur, le temps qu'il nous fallait hier pour accéder à certaines informations ou simplement pour apprendre. Internet a facilité les échanges, rapproché les personnes éloignées, brisé les frontières terrestres, facilité le commerce, mais nous oublions parfois, devant la vitesse des avancées technologiques et informatiques, que l'Internet publique n'a pas encore 20 ans.

Ainsi, ce qui semble naturel pour un digital natif demande plus de temps à acquérir pour un quinquagénaire et les derniers chiffres de l'Eurostat le démontre 24% de la population des 16 à 74 ans n'a encore jamais utilisé Internet et sans doute ne l'utilisera jamais.

Ainsi, de nombreuses difficultés existent pour acquérir cet esprit du Web, cette culture de l'Internet. Quelles soient techniques, liées à la simple compréhension, au vocabulaire, à la perception des concepts la majorité des internautes ont du mal à maîtriser ce nouveau média en plein développement, ce qui n'arrange rien.

Alors, si certains ont facilement compris l'usage du Web et y naviguent comme des poissons dans l'eau, d'autres tentent de ramer dans leur barque porté par un courant qu'ils ne contrôlent pas.

La force du verbe

Ainsi, une erreur, régulièrement commise, consiste à accorder au Web un caractère virtuel qu'il n'a pas. Car, derrière chaque page, chaque site, chaque processus mis en

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



œuvre et auquel vous êtes confronté, il y a des hommes, des techniques informatiques ou marketing et bien sur il y a Des Mots.

Écrits ou parlés, le verbe reste l'acteur principal du Web. Connaître le sens des mots c'est pénétrer une parti de l'arcane du Web, en percer les secrets pour progressivement l'apprivoiser jusqu'à, enfin le domestiquer, le dompter.

Il est donc important de s'attacher personnellement à l'acquisition de cette culture Internet et de cette connaissance des mots qui aideront votre pensée à raisonner Web et votre intelligence à assimiler et à connecter les informations et les concepts entre eux.

Hélas, on constate que beaucoup de personnes ne prennent pas le temps d'apprendre et de se documenter sur les mots et leurs sens afin d'optimiser leur utilisation de l'Internet. Cette perte de temps et d'énergie ne favorise pas la naissance d'une facilité de compréhension et de navigation. Au contraire, elle maintient le doute, la peur et favorise la prolifération de propositions frauduleuses. La maîtrise de l'Internet passe par la connaissance des mots qui lui donnent vie et que les professionnels utilisent tous les jours dans leurs contacts avec vous.

Dotez-vous du bon outil

Pourtant, des outils adaptés existent destinés à vous fournir les explications indispensables pour découvrir et maîtriser les mots du Web ainsi que les concepts qui leurs sont associés. Parmi eux, il y a le Lexi Web, le lexique professionnel du marketing en ligne et du Web, un ouvrage PDF regroupant 1 200 termes de l'Internet, du marketing, de la publicité..., tant anglophones que francophones. Avec ses 492 pages, presque une encyclopédie, le Lexi Web vous accompagne dans votre navigation quotidienne pour vous ouvrir les portes des mots du Web.

En cette période de fête et suite à l'invitation de Stéphane et afin de vous aider dans votre découverte du monde de l'Internet, j'ai le plaisir de vous offrir un extrait regroupant 150 définitions sur les 1 200 termes présents dans le Lexi Web édition 2011. Au delà des mots et de leur richesse, vous y découvrirez une navigation optimisée qui vous donnera accès à votre recherche plus rapidement que sur les sites de lexique et de glossaire en ligne.

Un outil disponible en permanence sur votre bureau pour répondre à tous vos besoins.

Je vous souhaite de très bonnes et joyeuses fêtes de Noël et de fin d'année.

Jean-Frédéric Berger / Dadga



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Nicolas Sterlest et Sébastien Collas



Nicolas Sterlest travaille sur internet depuis début 2010 en affiliation et surtout en tests divers afin de trouver réellement le domaine qui lui convient le mieux. En juin 2010 il lance son blog revenu-internet.fr. Il ne gagne pas encore sa vie avec internet mais content et fier de ses résultats, il commence à parler de son activité à son collègue de travail de l'époque et surtout ami Sébastien Collas.

Piqué par la curiosité Sébastien décide de tenter l'aventure et crée son blog revenunet.com. Amusé et surtout pris dans l'engrenage Sébastien suit avec attention les conseils de son ami Nicolas et progresse très vite.

Force de constater que le temps leur manque pour se développer correctement, Nicolas et Sébastien décident d'associer leurs connaissances et leurs efforts pour lancer en Mars 2011 leur site Les Entrepreneurs du Web et le blog marketing qui lui est associé.

Les deux apôtres ont pour but d'aider les nouveaux entrepreneurs du web à mettre en place un business en ligne en leur apportant le maximum de conseils et d'outils simples à mettre en application.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



10 astuces pour créer une page de capture efficace

Commençons maintenant à rentrer dans le vif du sujet :

Créer une page de capture est à la portée de tous, mais en créer une permettant de convertir plus de 50 % des visiteurs en abonnés demande des connaissances plus approfondies. Nous allons détailler 10 astuces pour améliorer rapidement le taux de conversion de vos pages de capture.

1. Créez l'urgence ou la crainte dans votre accroche.

Lorsque vous écrivez une accroche, il est impératif de créer un sentiment d'urgence. Rappelez-vous, une page de capture ne sert pas à vendre, mais à **obtenir des emails**.

Par exemple :

Urgence :

- *Prenez part à ce test marketing. Dépêchez-vous, il ne dure que 48 h !*
- *Pour les 10 prochains abonnés seulement !*

Crainte :

- *Si vous ne lisez pas ce rapport, vous avez 90 % de chance de ne jamais...*
- *Les statistiques ont prouvé que les enfants peuvent être sérieusement affectés par...*

2. Proposez plusieurs formulaires d'inscription sur votre page.

Cette astuce permet d'augmenter le taux de conversion pour une longue page de capture. Si c'est votre cas, il serait intéressant de placer un formulaire en dessous de l'accroche (à gauche ou à droite) et un autre tout en bas (comme dernier élément de votre page).

Ainsi, vos formulaires seront bien visibles. D'une part, le visiteur comprendra que vous proposez un cadeau. D'autre part, vous pourrez l'inciter à remplir le formulaire au minimum deux fois.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



3. Utilisez un « graphique » pour votre formulaire.

En ajoutant simplement un graphique autour de votre formulaire, vos chances de convertir le visiteur en abonné seront plus grandes. Normalement, votre autorépondeur, vous permettra de le faire.

Cette astuce fonctionne puisqu'un graphique met en valeur votre formulaire. Ainsi, il ne passe pas inaperçu sur votre page de capture. Pour améliorer sa visibilité, vous pouvez tout simplement ajouter un GIF animé représentant une flèche rouge clignotante en direction de votre formulaire.

4. N'ajoutez pas de liens externes.

C'est l'une des raisons de l'**échec de nombreuses pages de capture**. Nous le répétons, le rôle d'une page de capture est d'obtenir des adresses emails. Par conséquent, ne placez jamais de liens externes. Ainsi, vos visiteurs n'ont que **deux options** : ils s'abonnent ou ils quittent votre site.

5. Ne demandez jamais plus d'informations qu'il n'est nécessaire dans vos formulaires.

Nous l'avons vu à maintes reprises : nom, prénom, adresse du domicile, numéro de téléphone, etc. Ne demandez jamais plus que le prénom et l'adresse email. Dans 95 % des cas, ces informations suffisent amplement.

6. Indiquez toujours votre nom et votre adresse email en bas de votre page de capture.

Grâce à de récents tests, nous avons constaté une diminution de 3 % à 8 % lorsque nous enlevions notre nom et/ou notre adresse email. Pour optimiser le taux de conversion, indiquez **toujours** ces informations ! Pour aller encore plus loin, vous pouvez aussi ajouter votre photo. Ainsi, vos visiteurs pourront mettre un visage sur votre nom.

7. Votre page de capture doit aller à l'essentiel.

Ne vous compliquez pas la vie, ce n'est pas une page de vente. Expliquez simplement les avantages de votre produit gratuit à travers une liste à puces... rien de plus ! Si vraiment

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



vous souhaitez ajouter d'autres informations, vous pouvez, par exemple, inclure 1 ou 2 témoignages de personnes ayant déjà eu accès à votre cadeau.

8 . Ajoutez votre politique contre le spam.

Indiquez simplement en dessous de votre formulaire un texte disant que vous ne vendrez pas, ni ne partagerez les informations recueillies à travers votre formulaire. La vie privée est une notion importante pour la majorité des personnes et en ajoutant simplement ce petit texte, **vous donnerez confiance à vos visiteurs**.

9 . Des graphiques professionnels.

Le fond est important, mais la forme l'est tout autant. Un design de mauvaise qualité fera fuir vos visiteurs. C'est le cas même si votre cadeau est intéressant. Ce point est essentiel puisque **la première impression** aura une répercussion directe sur le taux de conversion. Pour mieux comprendre, il suffit de prendre un exemple. Vous visitez une page de capture pour la première fois. La page est mal centrée, les couleurs sont « pétantes » et la couverture représentant le guide gratuit est de mauvaise qualité.

Qu'allez-vous faire ?

Puisque votre première impression sera négative, vous allez certainement passer votre chemin. Vos visiteurs risqueraient de faire la même chose. Par conséquent, si vos compétences en web design sont limitées, soit vous faites appel aux services d'un professionnel, soit vous restez sobre.

10 . Testez, testez et testez encore.

Il vous sera toujours possible d'augmenter votre taux de conversion. La seule limite sera d'atteindre les 100 %, mais c'est impossible sur le long terme. Il y aura **toujours un élément à améliorer**, modifier un mot, changer une couleur, etc. Par conséquent, **ne cessez jamais de tester** vos pages de capture.

Au fait, vous pouvez utiliser le service gratuit proposé par Google pour faire ce travail : Google optimiseur de site.

Conclusion.

En appliquant ces 10 conseils, vous devrez réussir à mettre en place des pages de capture efficaces. La première page de capture prendra du temps avant de convertir la majorité

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



des visiteurs, mais une fois que vous obtenez un modèle performant, vous pourrez l'utiliser pour toutes vos autres pages. Ces 10 astuces devraient déjà pouvoir améliorer rapidement le taux de conversion de vos pages existantes.

Nicolas Sterlest et Sébastien collas

[Domaine Public – Secrets Révélés](#)

[Pack musiques libres de droits](#)

[Sylvain MILON](#) a dit :

19 décembre 2011 à 14 h 25 min (UTC 0) |

Bonjour,

Oui c'est le genre de conseils que l'on devrait afficher au mur pour les consulter à chaque création de pages de capture.

J'avoue ne pas tous les respecter alors qu'ils sont indispensables.

Je me permettrai d'en ajouter un : j'ai testé sur certaines pages une pop-over lors de la sortie de page avec des taux de 20% de capture supplémentaire.

Je n'aime pas les pop-up et pop-over mais au vu de l'efficacité de la méthode et que de toute façon le prospect quittait la page

Sylvain

[Sylvie Laflamme](#) a dit :

20 décembre 2011 à 23 h 19 min (UTC 0) |

Très bon article pour s'assurer de ne rien oublier.

Je n'ai qu'un seul bémol et c'est ici:

« Indiquez toujours votre nom et votre adresse email en bas de votre page de capture. »

Ne jamais placer son adresse courriel autrement qu'en image car sinon ce sont les robots des hackers qui vont vous spammer rapidement. Idéalement un support client avec formulaire sera l'idéal et c'est aussi efficace qu'un courriel.

Un autre article à conserver à portée de main. Merci !

Sylvie



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Sylvie Laflamme – Protégez votre entreprise en ligne, sécurisez votre blogue.



Bio de Sylvie Laflamme.

....

Une belle vie bien remplie m'a permis d'explorer des avenues toutes plus formidables les unes que les autres. Dans l'univers des affaires depuis mon enfance, j'ai eu la très grande chance de faire des études en marketing, en arts, en enseignement et en informatique. Mon dernier diplôme, je l'ai obtenu j'avais près de 43 ans.

Arrivée sur le marché du travail très jeune, j'ai fait la majorité de mes études le soir et les fins de semaine. J'ai donc appris très tôt à aimer le travail puisque je n'avais jamais le temps pour autre chose.

Le marché du travail est un univers plein de possibilités et j'ai eu beaucoup de plaisir à l'explorer dans diverses directions : **le commerce au détail** via la vente par correspondance, propriétaire de magasin d'articles de couture et

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



d'aspirateurs, comptoir de produits naturels, produits pour adultes;**les arts** à titre d'artiste peintre, poète, auteure, artisane en jouets de tissus et tricots-machine, confection de décors de scène, **les médias** comme animatrice et productrice télé, journaliste, animatrice radio, **l'enseignement** en administration, marketing, gestion, écriture, **l'informatique** comme programmeuse-analyste, consultante en développement des affaires en ligne, **l'administration** à titre de propriétaire d'une Franchise internationale, de gestionnaire d'un service d'hébergement web – letramduweb.com – et Présidente de C.A.P.I. Inc., entreprise propriétaire de plusieurs sites transactionnels.

Plus connue sur le web comme auteure et gestionnaire de letramduweb.com, ma « face cachée » est orientée dans le coaching privé de clients triés sur le volet.

Sur le plan personnel, puisque cette facette de ma vie compte pour beaucoup dans ma réussite en affaires, j'affectionne particulièrement ma belle et grande famille composée de Julie, mon enfant adorée aujourd'hui femme d'affaires créatrice de très grand talent – c'est d'ailleurs elle qui a confectionné les thèmes WordPress que je vous offre en cadeau, ainsi que 22 petits anges. Ces petits anges sont des chats vivant avec des handicaps variés qui les rendent inadmissibles à l'adoption. Chez nous ils vivent libres, dans le respect de leurs différences et en parfaite harmonie.

C'est un travail de Titan que de les aider à surmonter leurs particularités pour apprécier la vie, mais ils sont ma principale motivation de toujours vouloir aller plus loin. Écrire et gérer tout en gardant un œil plein de tendresse pour ces petits qui me comblent d'amour, accompagnée de Julie, la meilleure partenaire en affaire qui soit, quoi demander de mieux? Ça occupe et c'est le meilleur antidote à l'ennui.

Si vous manquez d'entrain, c'est que vous n'avez pas suffisamment de motivation. Trouvez une cause qui vous tiendra à cœur très longtemps et rattachez-y votre réussite. Croyez-moi, c'est comme avoir un bâton de dynamite dans le c..... tous les matins! Ça aide à foncer loin devant, peu importe les obstacles!

Protégez votre entreprise en ligne, sécurisez votre blogue.

Le beau côté d'une entreprise en ligne est que nous pouvons la gérer de notre cuisine. Cependant, ce n'est pas parce que cette gestion se fait dans l'intimité de notre résidence que ses portes ne sont pas la cible de personnes mal intentionnées.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Un commerce sur la place publique peut être surveillé par la police, par un système d'alarme, par des portes sécurisées, etc. il existe plusieurs moyens d'éviter le cambriolage. Même les revenus sont transférés directement dans notre compte bancaire grâce aux paiements électroniques effectués avec un terminal fourni par notre banque.

Mais qu'en est-il d'une entreprise basée sur un blogue?

Comment éviter qu'elle soit la cible de personnes malveillantes? Surtout que ces personnes ne se donnent même pas la peine de faire le travail elles-mêmes et utilisent des scripts de plus en plus sophistiqués pour envahir les blogues mal protégés.

Avant l'installation d'un blogue, il importe de vous assurer que votre espace web est protégé. Voici quelques détails si votre forfait utilise le cPanel comme gestionnaire ainsi que des trucs pour protéger votre blogue WordPress efficacement.

1. Le mot de passe pour accéder votre cPanel doit être compliqué. Un truc du genre : Martin28 n'est pas l'idéal. Pensez à utiliser un mot de passe du genre : M\$u*-v78(- ;gH qui compliquera l'accès. Il faut savoir que les outils utilisés sont configurés pour faire une tentative pendant un nombre x de secondes. Si, après ce délai, l'accès est toujours impossible, le script quittera votre site pour aller voir ailleurs. Alors plus votre mot de passe sera compliqué et plus il prendra de temps pour le trouver et plus vous aurez de chance qu'il vous laisse tranquille.

Les outils des hackers sont en mesure de tester des MILLIONS de combinaisons en quelques secondes à peine. Alors, utilisez les lettres minuscules, majuscules, les chiffres et les symboles. Cependant, il est impossible d'utiliser les espaces vides.

2. Entrez ensuite dans votre cPanel, dirigez-vous immédiatement dans l'option Outils de gestion des emails où vous trouverez l'icône « Authentification d'emails ». Assurez-vous que les options : DomainKeys et SPF soient activées.

Ensuite, vérifiez l'option : Additional IP address blocks for your domains (IP4).

Cette option ne doit afficher que l'adresse I.P. de votre nom de domaine (si vous avez une adresse I.P. unique) et celle du serveur qui héberge votre domaine. Ceci dans le but qu'aucune autre source ne puisse utiliser votre nom de domaine pour expédier des courriels frauduleusement.

Sachant que le but principal de la majorité des attaques est de pouvoir expédier du spam sous votre nom pour ne pas se faire prendre, si vous bloquez la porte c'est déjà un bon point.

N'oubliez pas de cliquer sur « Mise à jour » en bas de la page avant de quitter cette zone sinon rien ne sera changé.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



3. Dirigez-vous ensuite dans la section « Fichiers » puis cliquez sur « Comptes FTP » et vérifiez que tous les comptes déjà créés sont bel et bien autorisés par vous. Sinon, n'hésitez pas à les fermer, car ce sont des accès préapprouvés pour entrer sur votre espace web. Assurez-vous de conserver le compte principal.

N'autorisez JAMAIS les comptes FTP anonymes.

4. Ne jamais utiliser « Admin » comme identifiant pour accéder à la zone administrateur.
5. Utilisez un mot de passe TRÈS compliqué. Référez-vous à la suggestion mentionnée plus haut pour le cPanel.
6. Parce que WordPress est très populaire, il n'est pas étonnant qu'il soit aussi souvent la cible de personnes mal intentionnées. Prenez donc l'habitude de faire une copie de sauvegarde complète ET une copie de sauvegarde de vos bases de données. Votre hébergeur a probablement une application déjà disponible pour vous permettre de faire une copie de sauvegarde complète de votre site, servez-vous-en!

À quelle fréquence faire une sauvegarde? Aussi souvent que possible, du moins pour votre base de données. Si votre site est très populaire et que vous y faites des ajouts fréquemment, planifiez une sauvegarde quotidienne. Sinon, faites-en au moins une après chaque ajout ou assurez-vous de conserver une copie de ce que vous avez ajouté depuis la dernière sauvegarde. Vous pourrez ainsi les remettre en tout temps si besoin. Idéalement, ayez au moins 2 sauvegardes en main. Si la dernière était infectée, la précédente pourrait être utilisable.

7. Si vous faites une installation manuelle, n'oubliez pas de retirer le fichier d'installation, tel qu'indiqué dans le fichier explicatif fourni avec le script wordpress.
8. Faites la mise à jour de votre WordPress dès qu'elle est disponible. La raison pour laquelle une mise à jour est produite c'est souvent parce qu'une faille de sécurité a été découverte ou alors parce qu'une mise à jour des navigateurs fait en sorte que la version précédente n'est plus optimale. Ne jugez pas de la pertinence de la mise à jour sans avoir pris soin de lire les améliorations apportées par la nouvelle mise à jour. Cette information est disponible sur le site de wordpress français <http://www.wordpress-fr.net/>
9. Changez le préfixe de votre base de données. Normalement vous aurez wp mais remplacez ce préfixe dès le départ. Si vous ne l'avez pas fait, je vous suggère

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



d'utiliser le plugin **WP Security Scan** que vous retrouverez ici : <http://wordpress.org/extend/plugins/wp-security-scan/>

10. Configurez les clés de sécurité secrètes dans le wp-config.php

Depuis la version 2.6, vous pouvez sécuriser votre blogue en ajoutant 4 clés de sécurité générées de manière aléatoire dans le fichier wp-config.php. C'est via ce fichier que votre base de données MySQL est reliée à WordPress lors de l'installation. Un excellent tutoriel existe sur ce canal YouTube <http://www.youtube.com/watch?v=iSYROxqO-Xs&feature=colike>

Sur cette adresse : <http://api.wordpress.org/secret-key/1.1/> à chaque fois que vous vous y connecterez, vous aurez 4 clés totalement nouvelles.

11. Masquez la version de votre WordPress dans le code source. Pour en savoir plus : <http://www.geekeries.fr/snippet/personnaliser-balise-wordpress-generator/>

12. Protégez l'accès au wp-config.php via .htaccess

Pour y arriver, ouvrez votre fichier .htaccess situé à la racine de votre serveur FTP, puis inscrivez la ligne suivante:

```
<FilesMatch ^wp-config.php$>
```

```
deny from all
```

```
</FilesMatch>
```

Ce petit bout de code empêchera un hacker de récupérer votre identifiant et votre mot de passe si un jour il y avait un problème avec PHP sur le serveur.

13. Bloquer les attaques de type « brute force ». Il existe un plugin qui limite le nombre de tentatives autorisées dans une période de temps donnée. Il s'agit de Login LockDown que vous trouverez

ici: <http://wordpress.org/extend/plugins/login-lockdown/>

14. Vérifiez les failles de sécurité grâce au plugin WP Security Scan disponible ici : <http://wordpress.org/extend/plugins/wp-security-scan/>

15. Évitez de vous connecter à la zone admin de votre blogue à partir d'un réseau sans fil non sécurisé.

16. Déplacez certains fichiers et répertoires pour décontenancer un hacker ou empêcher les outils automatisés de les retrouver. Pour en savoir plus, je vous ai trouvé une page formidable qui explique très bien cette étape : <http://www.malekal.com/2011/09/03/securiser-wordpress/>

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



17. Si vous administrez WordPress sur votre propre serveur dédié, vous pouvez également utiliser une application VPN comme OpenVPN, pour sécuriser l'accès à votre tableau de bord.
18. Ne vous fiez pas à toutes les extensions (plugins et widgets) que vous trouverez sur Internet. Assurez-vous qu'une vaste communauté d'utilisateurs s'en sert et que son créateur fournit du support ou au moins des correctifs pour les bogues découverts. S'il y a des mises à jour régulières, c'est un signe du sérieux du créateur.

À titre d'hébergeur web, je vois très souvent des gens totalement effondrés parce que leur blogue a été hacké et qu'ils n'ont pas de copie de sauvegarde personnelle. Ils respirent de nouveau quand je leur dis que nous en avons une pour eux. Mais il peut toujours y avoir un problème avec la copie de sauvegarde que fait votre hébergeur. Car si votre problème réside sur votre blogue depuis longtemps avant d'être activé, il se retrouvera aussi sur la copie de sauvegarde de votre hébergeur.

NE LAISSEZ PAS VOTRE COPIE DE SAUVEGARDE SUR VOTRE ESPACE WEB DU SERVEUR ! Importez-la sur votre disque dur et gravez-la. Une copie complète de votre espace web et de vos bases de données contient AUSSI toutes les informations sensibles comme les codes d'accès. Si vous la laissez sur le serveur et qu'une personne mal intentionnée parvient à la récupérer, TOUT son contenu lui sera alors facilement accessible.

Idéalement, vous devriez graver au moins une fois par mois une copie complète de votre site et même de tout votre espace d'hébergement et indiquer la date. Évitez les copies sur support réinscriptible. En gravant une copie mensuelle, vous n'aurez qu'à remettre les données du dernier mois dans la pire des situations.

Un hébergeur web n'a pas à faire le support d'un script installé sur le compte d'un client. Quand vous installez votre blogue, vous êtes le seul responsable de son entretien. C'est un peu comme demander au propriétaire du garage où vous entreposez votre voiture de prendre la responsabilité de réparer les problèmes d'un accessoire que vous avez installé vous-même dans votre véhicule.

Il y a tellement de belles entreprises bâties sur un blogue WordPress, jamais il n'a été aussi facile et aussi rapide de gagner sa vie en ligne sans devoir accumuler des années d'expérience à se faire taper sur la tête par le chouchou du patron... Pourquoi risquer de tout perdre? Retrousses vos manches et faites le nécessaire pour pouvoir prendre une retraite dorée grâce à votre ou vos blogues.

Sylvie Laflamme, fière propriétaire du [service d'hébergement](#) web préféré des entrepreneurs:

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)





[Laurent](#) a dit :

20 décembre 2011 à 7 h 02 min (UTC 0) |

Bonjour à tous,

Bien que cet article soit un peu technique, je vous recommande vivement d'y prêter une attention particulière. En effet, Sylvie vient de mettre en lumière un des parents pauvres de l'entreprise sur Internet : la sécurisation de son business.

N'attendez pas qu'il soit trop tard pour faire ces petites manipulations qui n'ont l'air de rien mais qui au final vous garantira une vraie tranquillité d'esprit.

Que se passera-t-il le jour où tout sera bloqué si vous n'avez pas fait le nécessaire ?

Combien d'entrepreneurs n'ont plus que leurs yeux pour pleurer aujourd'hui ! Tout ça à cause des failles de sécurité qui peuvent être facilement corrigées.

Sérieusement cela vous prendra moins d'une heure et vous serez protégé d'une probable catastrophe.

Merci Sylvie pour cette formidable procédure qui nous guide pas à pas vers la sécurisation de notre business et de nos revenus en ligne.

[Marie-Do Ado Mode d'Emploi](#) a dit :

20 décembre 2011 à 11 h 02 min (UTC 0) |

Merci pour cet article, mais un peu trop technique pour moi.

Il y a beaucoup de choses qui m'échappent et ne me sont pas familières je vais reprendre point par point pour essayer de comprendre tranquillement.

En tout cas merci pour le bonus

Bonne journée
Marie-Do

25 thèmes wordpress compatibles avec la version 3.3 (Inédit)



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Julie Fortin - Typographie et mise en page au service de vos mots



Passionnée de design depuis plus de 16 ans, le souci du détail et l'esthétisme ont toujours occupés une place importante dans mon quotidien. En fait, ce sont les raisons qui m'ont poussée à obtenir un Bac Universitaire en Multimédia Interactif il y a quelques années.

Depuis, j'ai accompagné et accompagne encore, de nombreuses entreprises et particuliers dans la recherche, la création et le maintien de leur image de marque, de leur produit ou de leur site web. Il en va de même avec la création et le montage vidéo, celle-ci étant de plus en plus prisée par les infopreneurs.

Bien que l'infographie occupe une place dominante dans mon quotidien, l'écriture est une autre passion très présente. Est-ce un don familial? Étant la fille de Sylvie Laflamme la chose est plus que probable! Nous avons d'ailleurs publié un ouvrage en commun intitulé « Ma meilleure amie c'est elle » et travaillons en collaboration pour [l'Académie du livre](#).

En 2002, lors d'études en Micro-Édition et Hypermédia, j'ai découvert que le design et l'esthétisme allaient de pair avec l'écriture : se fût le coup de foudre! Découvrir la puissance d'une bonne mise en page fut une véritable révélation.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Le choix des polices, la disposition du texte, celle des images, toutes ses choses servent votre texte et par le fait même, VOUS SERVENT!

Elles sont presque aussi importantes pour vos lecteurs que le texte lui-même puisqu'inconsciemment la mise en page dirigera votre lecteur là où vous désirez qu'il soit et l'aidera à garder une image positive de votre texte.

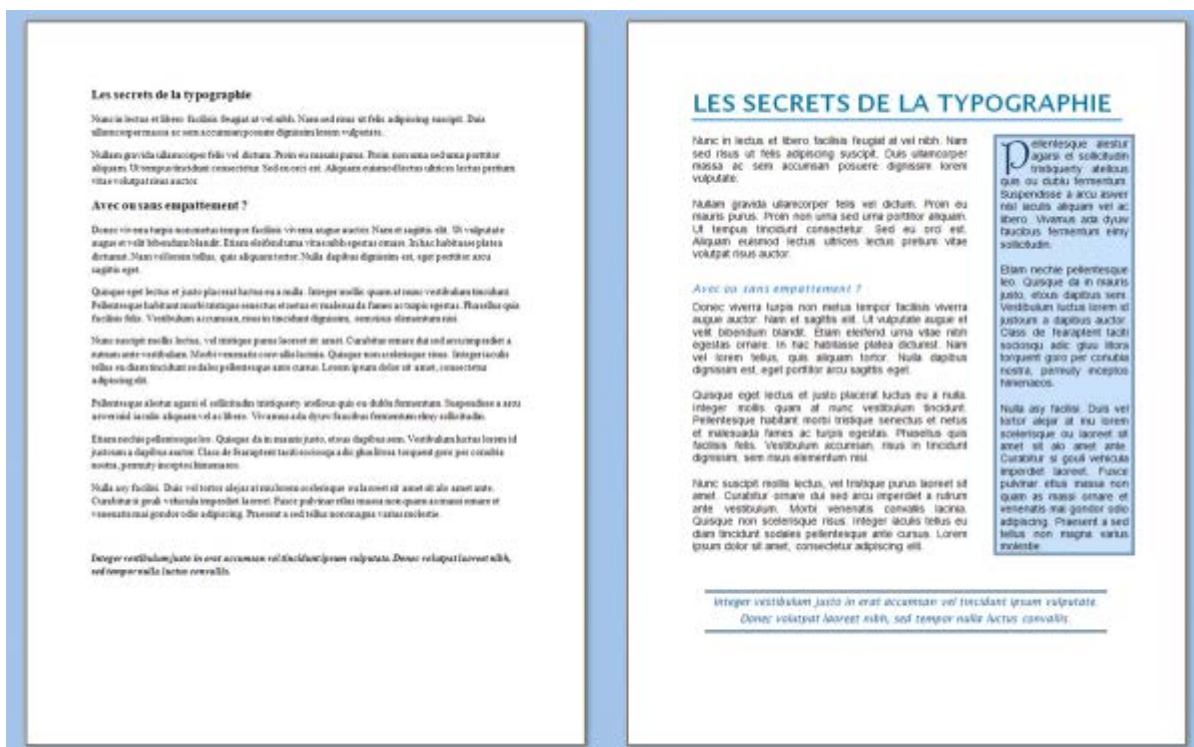
Préparez-vous, dans les prochaines lignes, je vous amène découvrir ce monde souvent ignoré!

TYPOGRAPHIE ET MISE EN PAGE AU SERVICE DE VOS MOTS

Que vous soyez auteur de profession ou rédacteur du dimanche, cela à peu d'importance lorsqu'il s'agit de mettre en page votre texte. Un texte peut paraître fade et ennuyeux s'il n'est pas présenté convenablement, et ce, peu importe qui l'a rédigé.

En effet, une bonne mise en page peut changer et améliorer grandement l'opinion du lecteur face à votre texte. Ainsi, une personne ayant moins de maîtrise pour les mots, peut quand même satisfaire son lecteur par une approche très professionnelle qui suscitera et gardera son intérêt du début à la fin.

Faites l'expérience par vous-même : d'un premier coup d'œil, le quel de ses deux textes, pourtant identiques au niveau du contenu, vous attire et fait naître le désir d'en savoir plus?



(Cliquez sur l'image pour la voir en plus grand)

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)

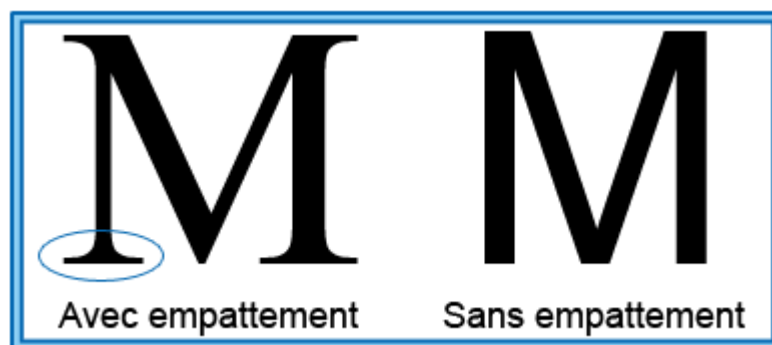
Je suis persuadée qu'il s'agit du second texte et c'est tout à fait normal, puisque dans ce dernier, tout est mis en œuvre pour attirer votre attention et garder votre intérêt.

Mais comment cela se fait-il?

Premièrement, la police de caractère pour le corps du texte fut choisie avec soin. Puisqu'il s'agit d'un texte affiché à l'écran, une police sans empattement est essentielle afin de ne pas fatiguer l'œil lors de la lecture.

Paradoxalement, si ce texte avait été écrit pour publication papier, c'est sur une police à empattement que mon choix se serait arrêté puisque sur le papier, les empattements permettent à l'œil de faire un lien rapide entre les lettres.

L'empattement (ou serif) est en fait le « pied » de la lettre, la base sur laquelle le caractère prend appui.



Des études ont démontré que la lecture papier et celle sur écran diffèrent grandement. C'est pourquoi il est vraiment important de porter une attention particulière au choix des polices de caractère utilisées.

Dans l'exemple plus haut, le corps du premier texte est écrit en Times New Roman (police à empattement) et le second texte, lui, est écrit en Arial (police sans empattement). Bien que tous deux aient la même taille de caractère, le second est beaucoup plus lisible et aéré à l'écran que le premier plus adapté au format papier.

Il est important de ne pas surcharger le texte avec trop de polices de caractère différentes. Idéalement on priorisera une police pour les titres/sous-titres et une pour le corps du texte. Si cela est vraiment nécessaire, une troisième pourrait être utilisée pour une lettrine par exemple ou pour attirer le regard sur une section du texte en particulier. L'emphasis sur les points importants du texte sera faite grâce aux formats italique, gras, souligné ou surligné.

En ce qui concerne les titres, la règle de base s'est fait un peu bousculer au fil du temps. Avec la popularité montante des blogs et le besoin d'y apposer une touche de personnalité, on voit de plus en plus apparaître des titres à empattement à l'écran.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Il est intéressant de savoir qu'à l'origine on préférait garder une police sans empattement pour les titres, et ce, peu importe le support. Cette règle semble maintenant tendre vers une nouvelle inversion papier/écran, c'est à dire, une police sans empattement pour l'impression et avec empattement sur écran.

Mais attention! À l'écran l'usage d'une police avec empattement n'est pas recommandée pour les titres/sous-titres au dessous de 16 points, les points étant la mesure utilisée pour calculer la taille d'un caractère. En dessous des 16 points les polices à empattement demandent beaucoup plus d'effort lors de la lecture.



En règle générale, qu'il s'agisse d'un texte papier ou sur écran, je préfère toujours une police sans empattement pour les titres et sous-titres car cette dernière est plus « visuelle ».

Bien sûr, parfois les empattements peuvent donner un meilleur appuis au sens du texte. Par exemple pour un texte très sérieux, un titre avec la police Garamond donnera une image ou un sentiment plus fort à votre lecteur qu'un titre en Verdana.



Passons maintenant au corps du texte. Il est important de choisir une taille de police de caractère adéquate pour une bonne lecture. Pour ce faire il vous faut penser à votre lecteur : est-ce un jeune adulte ou une personne du troisième âge? Pour une personne jeune, une taille de 12 points est amplement suffisante, mais si vous vous adressez à une personne plus âgée, utiliser une taille de 14 points augmentera leur confort. N'allez pas au delà de 14 points, une police trop grosse, contrairement à ce que l'on pourrait penser, peut fatiguer plus rapidement les yeux qu'une police de 12 à 14 points.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



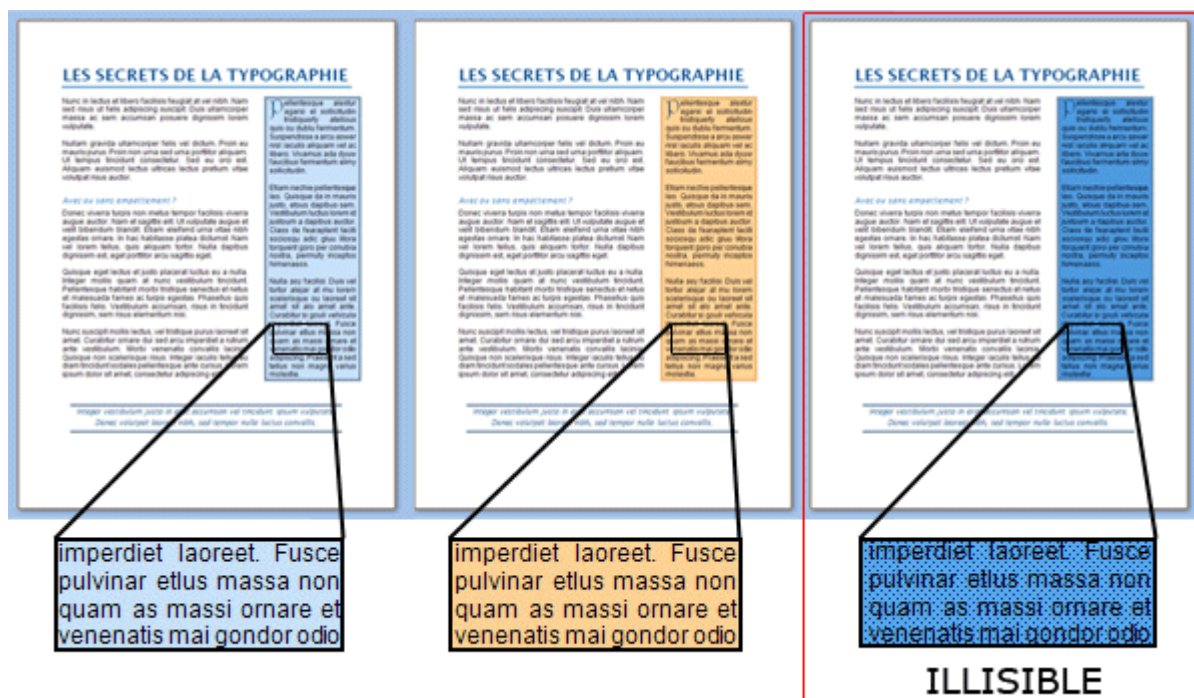
Évitez aussi de fractionner votre texte par divers encadrés disposés de façon aléatoire. Si vous devez le faire, assurez-vous de garder une constante logique au fil des pages afin d'éviter de trop déconcentrer votre lecteur. Dérogez à cette règle **UNIQUEMENT** pour créer un effet de surprise et attirer son regard sur un point particulièrement important.

Par exemple : Si, comme dans le comparatif de mise en page plus haut, vous devez faire un encadré sur le coté droit de votre page, continuez à faire vos encadrés sur le coté droit pour les pages suivantes ou préférez une alternance entre la gauche et la droite au fil du texte ou encore selon la pagination. Pagination paire = encadré à gauche, pagination impaire = encadré à droite. Cette dernière est préférable pour les documents imprimés et reliés.

Faites aussi attention à la trame de vos encadrés, préférez des couleurs pâles et unies pour ne pas y perdre le texte. Encore une fois, soyez constant et établissez une thématique pour vos encadrés.

Par exemple : Vous désirez placer 4 encadrés d'astuces, 3 de citations et 2 de promotions au fil de votre texte. Préférez une couleur distincte pour chacun tout en gardant une certaine harmonie. Si la base de votre document est dans les tons de bleu, restez dans cette palette où choisissez des tons d'orangé, la couleur orange étant complémentaire au bleu.

Attention : Évitez au maximum les motifs en trame de fond, car ces derniers rendent illisible votre texte.



Avant de vous laisser, voici quelques astuces en rafale :

- Utilisez les capitales ou les petites capitales pour les titres (sauf pour les longs titres).

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)

- Évitez de placer une majuscule à chaque mot d'un titre cela n'est fait qu'en anglais et ne devrait JAMAIS se voir en français.
- Évitez les titres de plus de 3 lignes.
- Utilisez les petites capitales pour les noms propres que l'on désire discrets dans le corps du texte.
- Utilisez l'italique avec parcimonie puisqu'elle rend le texte plus lent à lire.
- Préférez une justification pour les longs textes plutôt qu'un alignement à gauche.
- Ne laissez pas qu'une ligne ou mot en début de page, assurez-vous d'avoir au minimum 3 lignes avant de laisser le reste de la page en blanc.
- Évitez les alinéas si les paragraphes sont courts.
- Assurez-vous que l'espacement AVANT votre titre soit plus grand que celui APRÈS, ainsi votre titre sera plus près du texte qui le suit que de celui qui le précède ce qui évitera toute confusion à votre lecteur.

L'univers de la mise en page est vaste et je n'y ai fait qu'un rapide survol. Si vous êtes désireux d'en apprendre plus, [l'Académie du livre](#) offrira très bientôt une formation complète sur l'utilisation et l'apprentissage en profondeur de la mise en page avec Word, un des logiciels les plus utilisés dans le domaine.

Entre-temps, si la mise en page présentée au tout début de cet article vous intéresse, téléchargez votre cadeau de l'avent. Je vous apprend comment la créer en quelques minutes seulement!

Dorénavant vos parutions auront tout le professionnalisme qu'elles méritent !

Joyeuses fêtes!

Amicalement,

Julie

Création mise en page (Formation vidéo)



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Sébastien Gourrier de SG

Autorépondeur – Le choix d’un auto-répondeur : les critères parfois oubliés !



Bonjour à tous

A 18 ans je me suis engagé dans l’armée et après 4 ans j’ai décidé de ne pas y faire carrière. J’ai très vite été attiré par différents concepts sur internet notamment dans le domaine du marketing de réseau.

J’étais donc UTILISATEUR d’auto répondeur et j’en subissais les défauts et les limites.

En parallèle de mon engagement à l’armée, j’ai finalement décidé de suivre une formation de programmation php avec le CNAM.

J’ai développé plusieurs sites web, notamment pour mon professeur de salsa et puis pour une association humanitaire.

Puis, en ayant vraiment cerné en fait, l’incroyable lacune et le besoin réel d’un auto répondeur professionnel sur le marché français, j’ai donc décidé de développer SG-autorepondeur qui existe depuis mars 2010.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Le choix d'un auto-répondeur : 11 critères parfois oubliés !

Critère n°1 : La signature DKIM.

Un service d'envoi d'emails, quel qu'il soit, doit authentifier ses emails avec la signature DKIM. Il est facile de vérifier cela surtout si vous avez une adresse Yahoo ou hotmail par exemple, en consultant le code source (je ferais un article prochainement sur « comment lire le code source d'un email même si l'on est débutant »).

Critère n°2 : le DNS reverse.

Les DNS doivent être configurés correctement et vous pouvez le vérifier avec ce service : <http://dnslookup.fr>
Je vérifie ce site régulièrement concernant notre service et un technicien intervient régulièrement.

Critère n°3 : Obtenir le retour des destinataires cliquant sur « ceci est un spam ».

Votre service d'auto-répondeur doit utiliser au minimum les services :

- [Complaint Feedback Loop de Yahoo](#)
- [Junk Mail Reporting Programm de Hotmail](#)

Critère n°4 : Facilité de mise en place et nombre de listes illimité.

Vous devriez pouvoir créer votre première liste et installer votre formulaire, en moins de 2 heures, même « après une grosse et longue journée de travail ».

Critère n°5 : Compatibilité avec les accents.

L'encodage des messages doit être effectué en UTF-8 plutôt qu'en ISO-8859-1. Il suffit de consulter les sujets des emails sur certaines boites pour s'en rendre compte.

Critère n°6 : Ne pas pouvoir inscrire plus de X emails dans un formulaire.

Si vous allez sur votre site internet, et que vous essayez d'insérer vous-même 50 adresses emails, cela ne devrait pas fonctionner car un service d'auto-répondeur professionnel va bloquer cette possibilité. La raison est simple : Eviter de dénaturer la réputation des serveurs d'envois et des adresses IPs.

Critère n°7 : Accès aux statistiques d'ouvertures et de clics sur les urls.

Ce critère est rempli pour la plupart des auto-répondeur professionnels mais pas tous... Concernant les statistiques sur les urls, vous devriez pouvoir avoir les résultats pour chacune de vos urls.

Critère n°8 : Pouvoir exporter son fichier de contacts en temps réel.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Vous ne devriez pas à avoir à faire une demande pour obtenir vos fichiers de contacts. Ainsi, vous avez la liberté de les sauvegarder toutes les semaines pour ne pas connaître des problèmes de perte de données si votre auto-répondeur tombait en panne de serveur et ne pourrait plus récupérer ses sauvegardes (ce qui ne devrait jamais arriver bien entendu).

Critère n°9 : Vérifier que son fichier d'abonné contient au minimum la date d'inscription, l'url d'inscription et l'adresse IP.

Cela n'est pas toujours le cas lorsque nous avons de nouveaux clients qui nous demandent une importation de leur liste provenant de leur ancien auto-répondeur ou de leur ancien prestataire d'envoi d'emails.

Critère n°10 : Un support client qui ne met pas 7 jours pour vous répondre.

Je ne pense pas que ce point nécessite un commentaire.

Critère n°11 : Un service de développement de fonctionnalités qui est à votre écoute.

Votre entreprise est unique, vos besoins aussi, un bon service d'auto-répondeur doit évoluer de façon permanente. C'est tellement plus agréable lorsqu'on est client d'un AR, de pouvoir suggérer des améliorations en sachant qu'elles seront au moins prises en compte et étudiées par le service technique.

Pour optimiser votre marketing par email, vous trouverez dans le bonus :

- 8 conseils pour favoriser les ouvertures de vos emails.
- Les 5 piliers d'une entreprise prometteuse.
- 3 erreurs à proscrire lors de la récolte des adresses emails.
- Les 4 indicateurs les plus importants dans vos campagnes en marketing par email.
- Les ouvertures des emails dans une semaine et dans une journée.
- De nombreuses autres informations et données de statistiques.





Bonjour Sébastien

Bonjour Stéphane

Je rappelle que tu es Sébastien Gourrier, le concepteur de sg-autorepondeur.com que tu as eu l'amabilité de me recevoir ici à Toulon pour organiser cet interview.

Bien, écoute, c'est un plaisir pour moi de t'accueillir dans ma région natale, où j'ai vécu toute mon enfance.

Très bien, peux-tu en quelques mots nous décrire un peu ton parcours ?

Bien à 18 ans je me suis engagé dans l'armée et après 4 ans j'ai décidé de ne pas y faire carrière.

J'ai très vite été attiré par différents concepts sur internet notamment dans le domaine du marketing de réseau.

J'étais donc UTILISATEUR d'auto répondeur dans ce cadre là, en fait, et j'en subissais les défauts et les limites.

En parallèle de mon engagement à l'armée, j'ai finalement décidé de suivre une formation de développeur avec le CNAM.

Puis, en ayant vraiment cerné en fait, l'incroyable lacune au niveau du marché français, par rapport à l'utilisation d'un auto répondeur professionnel, j'ai finalement décidé de créer sg-autorepondeur.

D'accord, je suppose que SG et autorépondeur, correspond tout simplement à tes initiales.

En fait à l'origine effectivement, cela vient de mon nom et prénom, S comme Sébastien et G comme Gourrier, mais j'ai utilisé ces initiales également dans l'idée d'un nom qui sera, qui est en fait le nom de l'entreprise.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



D'accord, et la motivation qui t'a poussé à te lancer face à une concurrence déjà en place comme [Cybermailing](#) et [Aweber](#) ?

Alors, comme je l'ai dit tout à l'heure, j'étais en fait, au départ un client de ce type de service.

Et en tant que client, j'avais des frustrations.

Au niveau du support client, j'estimais qu'il y avait beaucoup de temps d'attente pour avoir une réponse à nos questions, ou alors le tarif, que je trouvais vraiment excessif par rapport au service qu'on pouvait attendre, ou alors, c'est en anglais. c'était en anglais. Maintenant avec l'expérience, je me rends compte que promouvoir un auto-répondeur en anglais ne facilite certainement pas la réussite de ces nouveaux entrepreneurs qui se lancent actuellement, donc voilà.

J'ai eu justement un récent commentaire sur notre blog qui illustre bien cela : Cette personne disait :

« Moi qui suis fâché avec l'anglais, c'est un vrai plaisir d'avoir un outil et de comprendre ce que je fais, sans devoir me prendre la tête à essayer de traduire avec Google traduction et à trouver des tutoriels en français sur Youtube ! »

- Ou alors, des fois, je demandais des nouvelles fonctionnalités, par rapport aux besoins, et je me rendais compte que l'administrateur tardait à répondre par rapport à cette demande, ou alors il me faisait comprendre que c'était plus ou moins possible ou que ça allait prendre beaucoup de temps alors que des fois, c'était des fonctionnalités, ça mettait 8 à 10 heures pour les développer, quoi ! Je voyais l'incroyable potentialité de tout ce que l'on pouvait réaliser et c'est un challenge qui m'a vraiment plu.

Je me suis dit : au moins s'il y a un souci avec mon service d'auto répondeur, je pourrai m'en prendre qu'à moi-même, et je pense que je serais aussi exigeant, dans le développement, autant que quand j'étais client.

D'accord, donc, maintenant, quel est pour toi, quel est l'argument principal pour SG face à ses concurrents, comment tu vas te démarquer?

Alors, si on doit parler d'un seul atout je dirai que c'est la forte dynamique de notre entreprise car en fait c'est de là que découle toutes nos exclusivités, tous nos avantages et toutes les différences qu'ont déjà remarqués nos clients. Ça me rappelle un des derniers commentaires que je viens de lire où la personne disait : « je suis content d'avoir souscrit chez vous et si je vous avais connu plus tôt, j'aurais déjà changé d'auto-répondeur car ici au moins ça bouge ! ».

Veux-tu nous en dire plus sur les exclusivités de [sg-autorepondeur](#) par rapport à la concurrence aussi?

En fait à chaque fois, ce sont toujours des subtilités mais je n'aurais pas le temps de tout citer maintenant.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Par exemple, lorsque le service détecte une adresse invalide. Il n'y a rien de plus agaçant que de ne pas savoir pourquoi ce contact a été déclaré comme invalide. Est-ce que c'est parce que la boîte email est saturée, est ce que c'est parce que le compte n'existe plus..

Chez SG Auto-répondeur dans la mesure du possible, on affiche un extrait du message d'erreur.

C'est un détail mais c'est important.

Un autre exemple lorsqu'on veut créer un formulaire avec des boutons radios, des listes déroulantes, des cases à cocher et même des champs cachés (les fameux hidden), on évite au maximum à nos clients de devoir le faire eux même via le code html.

Et à propos de formulaire, vous savez que la tendance actuelle, c'est d'afficher le formulaire dans une fenêtre qui apparait en surbrillance sur la page d'accueil, et je me suis rendu compte, que même si on était inscrit sur la liste de diffusion, on revoyait encore cette fenêtre à nouveau sur le site.

Donc, ça, ça été quelque chose qui a été développé chez [sgautorepondeur](#), la lighbox ou pop over, comme vous voulez l'appeler, ne s'affiche plus quand quelqu'un valide le formulaire et s'inscrit à une liste de diffusion.

D'accord, c'est en fait ce que propose d'autres concurrents, mais pas dans leur auto répondeur, du genre « popup domination », sauf que là, c'est inclus à sg-autorepondeur, donc là, c'est un gros service en plus.

Oui, ça évite à beaucoup de personnes à être obligées de plonger dans le code, à faire du java script supplémentaire etc.

Nous avons aussi une fonctionnalité qui permet de faire des sondages, avec des résultats graphiques, d'autant qu'on peut segmenter les listes en fonction des réponses que l'on a obtenues par rapport à ce sondage.

Ça c'est un avantage, car si la plupart des webmarketeurs, utilise par exemple, des services externes, mais ensuite, une fois que le camembert est fait ou le tri est fait, et bien, on ne peut pas faire du mailing derrière en fonction des réponses et s'adresser à un public ciblé en fonction des réponses qu'ils ont donné.

D'accord..

Et aussi un dernier exemple pour terminer, pareil, un exemple tout bête, ne serait ce que de demander à ne pas envoyer les envois automatiques, donc les follow up pour ceux qui utilisent d'autres prestataires, le week end et les jours fériés.

C'est quelque chose qui est un détail, mais qui est dans certains cas important, n'est-ce pas ?

Oui tout à fait. Et comment envisages-tu l'avenir de SG-autorepondeur

Comment j'envisage l'avenir pour sg-autorepondeur ?

En fait, je pense que pour l'avenir, je visualise une entreprise pérenne.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Le service est sérieux de toute façon, d'après les avis de nos clients, il correspond à leur attente.

Nous sommes très attentifs aux retours d'informations qui nous parviennent ainsi qu'aux nouveaux besoins de nos abonnés, au nouveau développement de fonctionnalités.

Là, en ce moment, la notoriété et la crédibilité de sg-auto répondeur s'installe et se stabilise. Et de ce fait nos affiliés amènent chaque jour de nouveaux prospects, de nouveaux inscrits, de nouveaux membres.

Donc j'envisage sereinement et avec confiance que [sg-autorepondeur](#) deviendra sur le marché français ce que Aweber est au marché anglophone.

D'accord, et quel est le taux de délivrabilité de SG, car c'est quand même un sujet important avec les auto répondeurs, donc avec SG, quel est son taux, si on peut mesurer ?

Alors là, c'est un vaste sujet, je vais d'abord dire que la réception d'un message en boîte de réception, implique un ensemble complexe d'éléments et représente un défi très important, non seulement pour l'auto répondeur mais aussi pour les marketeurs, les utilisateurs, qui doivent trouver ce qui fonctionne le mieux pour eux et pour leur entreprise.

Aucun service d'envoi de mails, qu'il s'agisse d'un auto-répondeur ou un service d'emailing classique, comme on en trouve beaucoup en France, ne pourra honnêtement vous donner de mesure exacte sur le taux de délivrabilité. En plus ça dépend du secteur d'activité du client, des pratiques du client par exemple s'ils utilisent des mots à mauvaise connotation, des mots qui sont considérés..

Oui des mots comme gratuits etc..

Voilà, qui sont considérés comme du spam, le message tombe en spam, beaucoup pour les boîtes orange.fr, ou la poste.net etc

Alors Chez SG Auto-répondeur, j'ai quand même réussi à installer un outil de mesure le plus fiable possible.

Le principe est simple, on mesure le nombre d'abonnés inscrits uniquement sur les listes en double optin avec une condition supplémentaire c'est qu'on doit avoir les informations d'adresse IP et de date d'inscription. Ça nous permet de ne pas compter les abonnés importés ou inscrits par nos clients, ou inscrit par la plateforme de SG Auto-répondeur.

A partir de là, on calcule le taux de confirmation et on a mesuré aujourd'hui environ 90%.

Cela nous permet de déterminer que 90% de ceux qui s'inscrivent reçoivent le message et confirme leur inscription.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



D'accord, pourrais-tu expliquer aux lecteurs qui vont regarder cette vidéo, en quoi consiste La segmentation comportementale

Alors, effectivement, c'est une de nos exclusivités, du service, alors l'objectif est de créer une interactivité par email avec le destinataire et le fonctionnement est très simple :

Je vais prendre un exemple concret. J'ai demandé la dernière fois à mes clients s'ils voulaient recevoir des conseils en vidéo pour leur blog.

Il y avait juste 2 liens :

Oui j'accepte de recevoir vos conseils

Non, je ne souhaite pas recevoir vos conseils.

Donc en fait, le destinataire va cliquer sur la réponse de son choix, soit oui soit non, et en fait, il va être automatiquement, redirigé sur la liste concernée, donc soit la liste des oui, soit la liste des non, et ensuite ils vont recevoir une nouvelle séquence de mails automatique en fonction de leur réponse et de cette façon, ils n'ont pas à remplir un formulaire pour se retrouver dans une autre séquence et dans une autre liste.

Donc, c'est le plus important car le fait de demander de s'inscrire à un formulaire cause presque 50% d'abandon et c'est vraiment plus facile de cliquer sur un lien et de recevoir l'information ciblée immédiatement.

ça rejoint notre politique de développement qui consiste à favoriser au maximum un échange automatisé mais humain plutôt que robotisé et impersonnel.

D'accord, et si ce n'est pas un secret, quels sont les nouveautés qui vont arriver dans les semaines ou les mois à venir chez SG.

Alors, non ce n'est pas indiscret, on a encore quelques nouvelles fonctionnalités à venir, c'est vrai.

Alors, je dirais qu'en termes de fonctionnalité le niveau de progression a été important surtout durant ces dernières semaines.

Je pourrais vous citer la fonction des envois récurrents si l'on a besoin d'expédier un mail de rappel tous les lundis ou tous les 10 de chaque mois par exemple, et que le mail est identique, voilà, c'est une fonctionnalité qui permet de s'occuper de ça automatiquement.

On a aussi la segmentation automatique qui arrivera très bientôt :

Alors, je vais donner un exemple : envoyer le mail automatique n°2 si la personne a cliqué sur le lien du mail automatique n°1.

Autre exemple : déplacer en temps réel les abonnés dans une autre liste s'ils ont plus de 30 jours d'inscription.

En fait cela va compléter la segmentation comportementale qui permet déjà une personnalisation vraiment extraordinaire.

Mais pour le moment notre tendance actuelle est de concentrer nos efforts sur
Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



l'accompagnement et la fidélisation de nos clients actuels.

Notamment nous allons créer plus de documents de travail au format PDF pour les accompagner, pour leur permettre une meilleure optimisation dans leur marketing par email.

Je vais également me rapprocher un peu plus des affiliés. Mon objectif est de leur fournir plus d'outils marketing ainsi que des statistiques sur les clics des bannières et des liens d'affiliation.

Et je dirais qu'à long terme et d'une façon générale l'espace membre va encore évoluer dans le but d'être plus attractif et intuitif que ce qu'il n'est déjà, déjà que c'est apprécié même à l'heure actuelle...

Tout à fait oui, et enfin pour terminer, Sébastien, quel conseil pourrais-tu donner aux nouveaux clients de sg- autorepondeur

J'insisterais sur le fait qu'un auto-répondeur, non seulement, il est indispensable, mais qu'il sera encore plus efficace si on prend le temps de se former sur le marketing par email et le marketing en général.

Il y a beaucoup de formations qui existent, pour tous les budgets, et selon moi avoir des stratégies marketing solides cela fait partie des 5 piliers, d'ailleurs que je nomme sur le guide de l'autorepondeur, par rapport aux 5 piliers d'une entreprise.

D'accord...donc, merci Sébastien de nous avoir reçu ici à Toulon pour cet interview.

Donc, je rappelle à tous mes lecteurs, que vous pouvez rejoindre [sg-autorepondeur](#), qui est un service formidable, je ne vais pas m'en cacher, puisque j'ai été, moi client d'autres autorepondeurs, et je suis passé chez sg-autorepondeur, devant leur professionnalisme.

Sébastien...merci beaucoup

En tout cas, merci à toi Stéphane, ça a été un plaisir pour moi de répondre à tes questions, de t'accueillir ici à Toulon, et écoute...tu peux revenir quand tu veux.

A très bientôt, merci

Au revoir Sébastien, à bientôt



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Christian Maingret – Comment construire un tutoriel



Bonjour, ici Christian Maingret, créateur de [vidéo tutoriel](#) et de vidéo pour le web.

Courant 2007, la création de vidéo s'est imposée, suite à une demande d'information de la part de Sylvie Laflamme que vous avez pu lire il y a quelques jours.

Pour répondre à une de ces interrogations, j'ai réalisé une vidéo explicative avec le logiciel camtasia3. Sylvie a tout de suite sentie que c'était dans ce domaine que je devais poursuivre mes efforts.

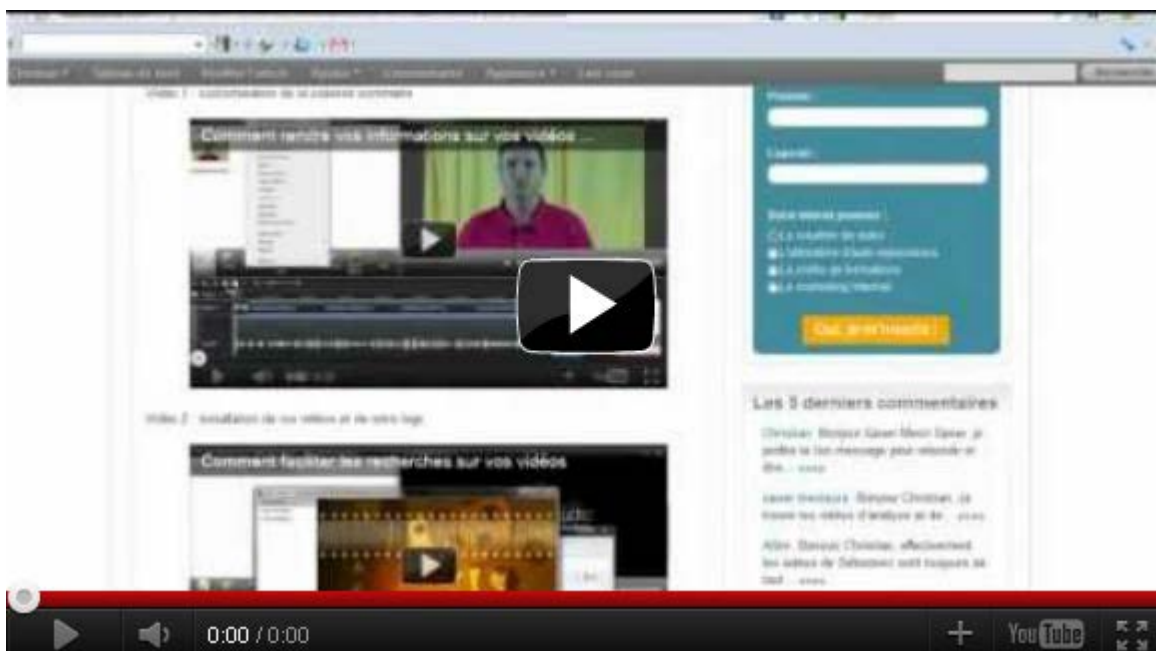
Il faut dire que lors de la création de la vidéo, j'ai ressenti un très grand plaisir. L'aventure venait de commencer.

Le plus gros avantage que la vidéo me procurait et qu'elle me procure encore, c'est la mise de côté de mon handicap (grand dyslexique).

Aujourd'hui, vous n'aurez donc pas d'article mais une vidéo. Le titre « **Comment construire un tutoriel ?** »

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)





[Laurent](#) a dit :

23 décembre 2011 à 7 h 07 min (UTC 0) |

Salut Christian,

j'adooooooooore.

Félicitations pour ce tutoriel très bien ficelé. Tu viens de me donner une somme d'information et les idées se bousculent dans ma tête.

Je vais immédiatement les transposer en « action ».

Merci pour toutes ces informations précieuses.

[max lenient](#) a dit :

23 décembre 2011 à 8 h 41 min (UTC 0) |

Bonjour Christian merci pour la qualité de tes informations sur les tutoriels, comment construire , comment faire , les idées .

comme tu le précise dans cette vidéo qui est encore d 'une très belle qualité informations le secret la passion

Amicalement

Max Lenient

3 Vidéos à Télécharger de Christian Maingret



Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Didier Dauphin : 7 étapes pour l'Indépendance



Tranche de vie

Je suis devenu indépendant en 2004. J'ai cessé toute activité professionnelle, lorsque les médecins ont en 2005 annoncé un diagnostic vital de moins de six pour mon fils de 2 ans et demi.

L'année suivante, j'ai commencé à chercher de quoi faire vivre ma famille, mais toujours à domicile, pour rester proche de mes enfants (nous avons gagné la bataille et remporté le plus grand succès dans la vie d'un Homme sauver son enfant) ! Depuis, je n'ai cessé de créer des entreprises qui avaient pour objectif l'indépendance financière. J'ai connu des échecs, des demi-réussites et quelques beau succès...

En 2009, j'ai découvert le marketing Internet et je me suis lancé dans l'aventure en ayant compris qu'une chose au départ, l'immense potentiel de ce secteur d'activité. J'ai dépensé des milliers d'euros pour me former, mais il me manquait une chose ! L'inspiration ; ce petit quelque chose qui fait la différence entre un boulot comme un autre et une vision d'avenir.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



Cette vision, c'est aux USA que je l'ai trouvé en suivant des formations de marketers anglophones. En quelques mois, mes business Internet ont décuplé dans tous les sens... Depuis, je me suis attaché à recréer en français, ce que j'ai trouvé en anglais, pas tant dans le contenu, car d'autres personnes proposaient déjà des formations de très bonnes qualité. Mais, j'ai tenté, avec succès je crois, d'insuffler, *ce petit supplément d'âme comme le dis la chanson...*

Démarrer dans l'affiliation.

Beaucoup de marketers ont fait leur début par le biais cette méthode. Et souvent, elle continue à faire partie de leur stratégie globale. Comme une source de revenus indispensable.

Vous-même pouvez faire un revenu complémentaire sans avoir de produit, sans support à la clientèle, sans un gros investissement et surtout dès maintenant.

Cette méthode se nomme **AFFILIATION**, c'est un système de partenariat gagnant/gagnant. J'aimerais par cet article vous expliquer les bases. Et rien de mieux qu'un plan d'action plutôt que de grand discours. Vous pourrez ainsi décider si l'affiliation est faite pour vous.

>> 1 Choisir des produits que vous aimez. Dans un premier temps je vous encourage à choisir des produits que vous aimez. L'affiliation n'est pas un acte de vente, mais plus une recommandation. Un peu comme quand vous promotionnez le dernier film que vous êtes allé voir à vos amis. Il est donc plus facile de promotionner des produits que vous connaissez. Sélectionnez au moins entre 3 et 5 produits. Je vous expliquerai pourquoi plus loin...

>> 2 Choisir un ou plusieurs programmes d'affiliation. Vous avez trouvé un produit qui vous convient, il ne vous reste plus qu'à vous inscrire au programme d'affiliation. J'aimerais là encore vous donner un petit conseil : avant toute action de votre part, allez lire les conditions de fonctionnement de l'affilieur. Il serait dommage de perdre du temps et de placer toute votre énergie dans un produit qui vous rapporte une misère. Le marché de l'affiliation est vaste, prenez votre temps pour choisir le programme et le produit qui vous conviennent. N'oubliez pas s'inscrire à un programme d'affiliation, n'est pas un contrat d'exclusivité. Vous pouvez être inscrit à l'excellent programme de Sylvain (1TPE) et pourtant promotionner un produit d'un autre programme.

>> 3 S'inscrire à un programme. Vous avez trouvé le produit à promotionner et le bon programme, vous devez maintenant vous inscrire. Sans cette inscription, vous ne toucherez aucune commission. L'affilieur a besoin de certaines informations pour vous rémunérer. Attention certains programmes dits « fermés » exigeront la validation du responsable pour pouvoir commencer. Encore une fois lisez les conditions avec attention.

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)



➤➤ **4 Lire les documents de formation.** La plupart des programmes d'affiliation vous donnent accès à une formation plus ou moins approfondie. Ne négligez pas ces documents, surtout si vous débutez. Ils vous expliqueront comment vous servir des liens de promotion, des bannières, etc. mais surtout vous donneront des conseils pour partir du bon pied afin de gagner de l'argent rapidement.

➤➤ **5 Regrouper les ressources du produit à promouvoir.** Une fois que vous aurez accès à votre compte d'affilié, vous aurez à disposition un nombre indéfini d'outils afin de promouvoir au mieux le produit. Le nombre de ressources à disposition des affiliés devrait d'ailleurs faire partie de vos critères de sélection. N'hésitez pas à en demander plus si vous en avez besoin, si votre affilié est quelqu'un de sérieux cela ne devrait pas poser de problème.

C'est là que ma remarque de l'article 1 va s'appliquer. Ma stratégie personnelle : Pourquoi choisir 3 à 5 produits alors que vous voulez juste tester l'affiliation avec un produit ?

*Et si cela marchait ? Si vous gagniez disons 235,00 € le premier mois ? Pourquoi 235, j'aurais pu dire 157 ou encore 421... Cependant, reprenons notre scénario catastrophe 😊
CA MARCHE !*

*Qu'allez-vous proposer après ? Prenons un exemple simple. Vous vendez un ouvrage sur un programme de perte de poids avec des pommes, difficile de promouvoir le mois suivant un autre programme avec des poires... Cependant si vous avez choisi entre 3 et 5 **produits de suite**, vous ne commettrez pas cette erreur qui réduit votre crédibilité à un niveau proche du zéro...*

Donc vous aurez pris soin de choisir votre premier ouvrage « perte de poids avec des pommes », qui sera suivi d'un ouvrage sur des recettes de smoothies, ensuite un autre sur le coaching d'exercices à la maison. Ainsi de suite...

➤➤ **6 Créer un blog.** Le blog reste le meilleur outil pour un affilié : il vous assure une présence sur le net, il est gratuit et assez facile à référencer... je vous encourage donc à créer au plus vite un blog dans le thème que vous avez choisi !

➤➤ **7 Vous faire connaître et amener du trafic sur votre site.** Voici la dernière des étapes de base : vous faire connaître. Plus vous serez connu et lu, plus vous aurez de visiteurs et donc de possibilités de référer des ventes. Votre vrai travail en tant qu'affilié commence maintenant. Il existe de nombreuses stratégies et astuces afin d'augmenter votre visibilité. Il m'est bien sûr impossible de toutes les décrire ici, c'est pourquoi je vous offre dans le bonus du jour, le livre électronique : affiliation 48H. Ce petit guide a été créé pour vous expliquer les différentes étapes de base (18 en tout) pour démarrer

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)





[Sylvain MILON](#) a dit :

24 décembre 2011 à 9 h 49 min (UTC 0) |

Bonjour,

Evidemment que l'affiliation ça rapporte 😊

Mais il faut en effet, une ou des stratégies, de la rigueur, de la persévérance faire des tests, recommencer... comme dans n'importe quel métier...

Pour les débutants, bien souvent un travail au travers du net est synonyme de :

- je n'apprend rien
- je ne travaille pas
- je clic et empoche 500 euros
- etc ...

Maintenant grâce à tout ces articles, infos conseils, astuces ... que la merveilleuse idée de Stéphane Munnier a concentré dans un blog débordant de cadeaux de Noël ... plus d'excuse pour les débutants ou les démotivés.. au boulo (l'année prochaine) 😊

Joyeux Noël à toutes et tous ...

Sylvain MILON

Il vous est possible d'obtenir votre propre version de ce livre, personnalisée avec vos liens affiliés.

[CLIQUEZ ICI pour savoir comment... VISITEZ CE SITE](#)

Ce livre vous est offert par ... [CLIQUEZ ICI pour le savoir](#)

