

# SESSION N°3

## Le Marketing de Contenu

# Pourquoi vous ne pourrez pas survivre sans marketing de contenu ?

- Un des défis majeurs des petites structures est d'obtenir de manière continue de **nouvelles opportunités de business.**
- Il y a 2 manières sur Internet:
  - Si vous avez de l'argent, vous pouvez faire de la **publicité online.**
  - Sinon, **être présent gratuitement sur Google.**

# Être présent gratuitement sur Google

- Si vous avez épuisé votre networking et si vous n'avez pas d'argent pour faire de la pub online, **il vous reste Google.**
- **Apportez de la valeur** et les gens vont venir naturellement à vous, ne payez pas tout de suite.

# Chaque nouvel article est l'opportunité d'être n°1 sur Google.

- Principe de la **longue traine**
- Vous devez être prêt à écrire du contenu (et de qualité).
  - **Sans contenus, il n'y a pas de miracle possible.**
- Idéalement vous publiez depuis 6 mois, une fois par semaine, un article de min. 500 mots (encore mieux si 750 mots)
  - **Google récompense avant tout la constance.**

# Ce que vous apportera également un blog

- **L'interaction:** Engagez la conversation avec vos prospects.
- **L'expertise:** Démontrez votre savoir-faire en partageant du contenu.
- **Le don:** Donnez des conseils, partagez vos connaissances.

# Faites nourrir la relation avec vos prospects

- Vos prospects ne sont en général pas prêts à acheter à leur première visite sur votre site.
- **Le Give to Get:** Donner avant de recevoir.
- **L'élément de réciprocité:** Si vous apportez un tas d'information de qualité gratuite à vos prospects, ils liront vos offres avec plus d'intérêt.

# En résumé: Le blog comme Outil webmarketing n°1

- Vos clients viendront naturellement à vous via les réseaux sociaux et les moteurs de recherche.
- Ensuite, selon le **modèle de l'entonnoir**, ces visites se transformeront en prospects, puis ces prospects en clients, puis en acheteurs fidèles.

# Comment générer du trafic sur ce blog ?

En développant votre **networking online** :

➤ **Développez un réseau de partenaires.**

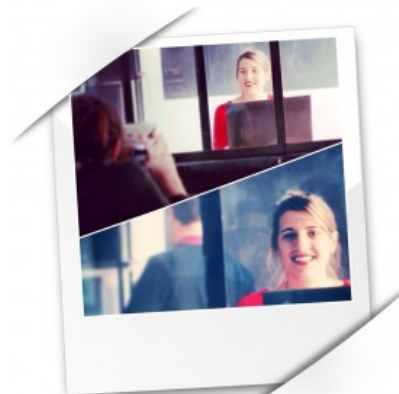
Une grande partie du succès de votre blog est dans votre travail de networking.



# Le Guest Blogging

- La génération de trafic vers votre blog passe par être actif sur d'autres blogs.
- Ecrire comme auteur invité sur d'autres blogs dont **l'audience est plus importante que la votre.**
- Attention à **l'ancre de votre lien** dans votre présentation en tant qu'auteur (mots-clé !)

On espère vous avoir convaincu de l'utilité d'un auto-répondeur. Si ce n'est pas le cas, ou si vous l'êtes à moitié, si vous en utilisez un autre, ou si vous rencontrez des problèmes « techniques », n'hésitez pas à nous faire part de votre expérience dans les commentaires ci-dessous !



## Anaïs Villelongue de BeinWeb

Après une formation en école de commerce et sept années en tant que responsable marketing dans des entreprises internationales (en France et à l'étranger), j'ai décidé de mettre toutes mes connaissances et mon énergie dans le conseil et la formation webmarketing auprès des entrepreneurs et PME. Et j'ai fondé la société BeinWeb.

# Empruntez l'autorité d'un influenceur

➤ En faisant un clin d'œil à d'autres bloggeurs sur votre blog

- **Une liste des « X blogs indispensables dans votre niche »**

Idéalement avec une photo du blogueur, pourquoi vous lisez son blog et vos articles préférés.

- **Un résumé de fond sur une thématique** en intégrant vos articles préférés d'autres bloggeurs (type ebook)

- **Une liste des “X meilleurs twittos que vous ne pouvez pas rater si vous aimez ...”** et incorporez leurs tweets dans WordPress.

# Une fois votre article écrit...

- **Contactez l'auteur du blog par email**

Avec le contenu, s'il veut rajouter quelque chose...

- **Faites la promotion de ces articles sur les réseaux sociaux**
  - Envoyez un DM à l'auteur sur Twitter lorsque l'article est publié.
  - Twitez votre article avec une mention pour chaque blogueur (@pseudo avec votre lien).
  - Sur Facebook et Google Plus, "étiquétez-les" dans votre publication.

# Automatisez le concept

- **Trouvez 5 bloggers** plus ou moins semblables, dans votre secteur.
- **Contactez-les** pour essayer d'activer une collaboration.
- **Montez un broadcast croisé** sur Twitter avec Twitterfeed
- Aidez vos concurrents et ils feront la même chose !

# Les avantages de ce concept ?

- **Vous aurez une plus grande exposition** de vos articles sur un public très pertinent.
- **Vous rendez service à vos lecteurs**, en leur donnant plus de bons contenus.
- **Ces techniques vous ouvrent la porte du networking** pour consolider votre business dans le futur.

# Commentez sur les blogs les plus pertinents de votre niche

➤ Commentez de manière efficace:

- Avec votre **nom**
- Avec une **url intelligente**
- En apportant de la **valeur**

# La technique du Newsjacking pour attirer l'attention

- Parlez de thèmes populaires et **allez à contre-courant**
- Essayez de toucher des influenceurs (par ex sur Twitter)
- N'abusez pas de la tactique

# Comment ne pas attirer seulement la concurrence sur son blog et fidéliser vos lecteurs?

- En définissant bien l'objectif de votre blog.
- Oubliez votre personne et **mettez vous dans la peau de votre client idéal.**
- Définissez le profil du lecteur idéal et **entamez une conversation avec lui**, comme si c'était un ami.



# Soignez et re-soignez le titre de vos articles

- **90% du succès ou de l'échec d'un article est du à son titre.**
- Vous pouvez faire exploser les visites sur votre article en optimisant UN SEUL paramètre.
- Aidez-vous de notre liste magique !

# Ne changez pas votre routine éditoriale

- **Les gens aiment les habitudes.**
  - Fréquence
  - Ton
  - Taille
  
- Cela fait également partie **de votre identité digitale** sur Internet.

# Comment rédiger un article pour qu'il soit lu jusqu'au bout ?

- Sur internet, vos lecteurs ne lisent pas, ils scannent.
- **Un contenu structuré** : Paragraphes courts, titres, sous titres, liste de points, une image, messages principaux
- **Travaillez la partie finale de vos articles:**  
Quelle action voulez-vous qu'il fasse, quelle est la prochaine étape ?

# Engagez la conversation avec vos prospects

- Animez votre communauté et encouragez la participation.
- **Les plugins qui peuvent vous y aider:**
  - Top Commentators Widget
  - CommentLuv
  - Jetpack

<http://wordpress.org/plugins/jetpack/>

<https://wordpress.org/plugins/top-commentators-widget/>

<https://wordpress.org/plugins/commentluv/>

# Démontrez votre considération

- **Répondez à tous les commentaires**
- **De temps en temps ajoutez une touche perso**
  - Répondez par email au lieu de commenter.
  - Commentez vous-même sur le blog de celui/celle qui a laissé le commentaire.
- **Remerciez de temps en temps**
  - Les lecteurs sur votre blog
  - Les personnes qui vous aident à diffuser vos contenus sur les réseaux sociaux.

# Donnez à votre lecteur plus que ce qu'il demande

➤ Pour qu'il consomme plus de contenus:

- Présentez les **“Entrées populaires”**
- Présentez les **articles en relation**
- Mettez des **liens internes** dans vos articles

## Wordpress Popular Posts

<http://wordpress.org/plugins/wordpress-popular-posts/>

## Yet Another Related Posts Plugin

<https://wordpress.org/plugins/yet-another-related-posts-plugin>

## Donnez à votre lecteur plus que ce qu'il demande (2)

- Créez une page **“Première visite”**
- Présentez les Catégories comme **“Cornerstone” pages**: Elles convertissent et fidélisent mieux.
- Créez des **séries de contenus** et livrez-les par parties

**Si vous ne deviez  
retenir que 2 choses...**



# La qualité de vos contenus est CLÉ

- Seulement les contenus de qualité se partagent naturellement. Seulement le meilleur se prescrit avec force.
- **C'est le point de départ de tout.**
- Si vous échouez sur vos contenus, vous échouerez sur votre fidélisation et surement sur vos ventes.

# Prenez le temps de promouvoir votre blog

- Un bon contenu, s'il n'est pas découvert, ne sert à RIEN.
- Faites-le **de manière STRA-TÉ-GI-QUE !**