



Autorisation de diffusion et de vente

Le fait de posséder ce livre vous donne le droit de le donner en bonus sur votre site, en cadeau à vos visiteurs ou clients, de le diffuser à volonté mais sous format pdf etc ...
Attention : vous devez cependant diffuser la totalité de cet ouvrage, sans l'altérer ou le modifier, vous ne pouvez pas le diffuser partiellement, ni sous format imprimé ou photocopié.

Notice légale : Cet ouvrage ne fait qu'exprimer l'opinion de l'auteur sur le sujet. L'auteur n'est pas avocat ni conseil juridique. L'auteur se dégage donc de toute responsabilité pour tous litiges qui pourraient être dûs directement ou indirectement à l'information présentée dans ce livre. Il vous conseille de prendre contact avec un professionnel si vous désirez des conseils adaptés à votre cas précis.



Introduction

Un des défis les plus importants des webmasters propriétaires d'un site internet est d'y faire venir un nombre suffisant de visiteurs. Créer un site intéressant, fournis, original, très beau ... ne suffit en général pas pour le rendre populaire car, dans la plupart des cas, il existe déjà des dizaines ou des milliers de sites web sur le même sujet.

Bien sur il est toujours possible d'acheter des espaces publicitaires ou d'investir dans des liens sponsorisés pour faire venir des internautes sur votre site mais, à moins d'être fortuné vous ne pourrez pas faire cela très longtemps.

Une autre solution est de faire référencer votre site dans le top 5 des pages des moteurs de recherche pour le thème principal de votre site. Seulement, la encore, il est probable que de très nombreux sites ont déjà pris la place et cela est un difficile travail d'expert en référencement que de vouloir venir leur ravir la place ...

Alors, comment faire pour obtenir du trafic sur votre site web ?

J'ai rassemblé pour vous dans ce petit livre, 21 astuces simples, assez faciles à mettre en oeuvre pour la plupart, pour obtenir durablement du trafic gratuit.

Ne vous contentez pas d'en appliquer une ou deux et de penser « *cela ne fonctionne pas, j'ai obtenu 2 visiteurs de plus par jour ... !* » mais essayez de les appliquer toutes, de renouveler le travail que demandent certaines astuces jour après jour, semaine après semaine, jusqu'à obtenir un résultats plus que satisfaisant.

Le secret est dans la persévérance !

D'ailleurs, par curiosité, calculez combien représente 2 visiteurs de plus par jour, chaque jour, pendant 1 an soit 365 jours

et bien simplement ... 730 visiteurs de plus par jour, soit 21 900 de plus par mois, soit 266 450 par an !!!

Si vous possédez un site de commerce et que vous vendez un produit à 20 euros à seulement 2% de ces 266 450 visiteurs annuels supplémentaires cela représente un revenu de 106 580 euros ... alors vivement l'année prochaine



1- Les Auto-surfs

Pour la plupart d'entre nous les Auto-surfs sont inutiles, ils sont une perte de temps, génèrent du trafic non ciblé etc Pourtant en les utilisant correctement, il est possible d'obtenir facilement un trafic gratuit dont on connaît la cible : les joueurs en ligne et les webmasters débutants, qui en sont les principaux utilisateurs.

Quel est le principe des Auto-surfs : c'est simple, vous visionnez de façon automatisée les sites (une page) appartenant à d'autres webmasters et, en contre partie, vous gagnez des points pour que d'autres webmasters visionnent la page de votre choix.

L'astuce pour optimiser l'utilisation des Auto-surfs est de présenter aux autres webmasters une page attirante, avec une offre intéressante pour la cible « joueurs en ligne » ou « webmasters », ainsi vous obtiendrez de nombreuses visites sur votre page, inscriptions ou pourquoi pas ventes avec un trafic gratuit.

Car le principe est que les pages (sites) qui vous sont présentées, le sont automatiquement, si un site vous intéresse vous devez stopper manuellement le système de défilement. Vous comprenez alors que seule une offre irrésistible peut pousser les internautes utilisant ce système à 'arrêter pour visionner votre page ...

L'inconvénient étant bien sur d'avoir à passer du temps à surfer sur les pages des autres membres afin d'accumuler des points. Vous pouvez en général également acheter des « packs » de points mais, ce n'est plus du trafic gratuit ...

Voici quelques liens vers des Auto-surfs connus :

<http://www.01autosurf.com>

<http://123-traffic.net>

<http://fr.abcvisiteurs.com>

<http://www.autosurf.me>

<http://www.autovisiteur.com>

<http://www.1tpe.com>



2- La signature de vos emails

Avez vous pensé que lorsque vous expédiez un email, celui ci peut ensuite être transmis, par vos correspondants à d'autres personnes et ainsi de suite, des centaines de fois, parfois même à des milliers de personnes ? Cela peut vous procurer un support publicitaire gratuit, facile à mettre en oeuvre.

Créez donc une signature pour tout les emails que vous expédiez, une signature est simplement de une à trois lignes de texte tel que :

Affiliation pour Votre site web :
<http://www.1tpe.com>

ou encore :

Trafic Gratuit pour Votre site web :
<http://www.01viral.fr>

que vous ajoutez à la fin de chacun de vos messages, ceux-ci transportent donc avec eux une publicité gratuite pour le site de votre choix ... indéfiniment ...

C'est Hotmail qui a utilisé pour la première fois cette technique, en insérant un message publicitaire pour son service de webmail gratuit dans tout les emails de ses membres, ... avec le succès que l'on connaît ...

Ce principe est une sorte de bouche à oreilles forcé, votre message email circulant avec votre publicité, sans même que vos correspondants en soient vraiment conscients.



3- Participer sur les forums

Participez-vous aux discussions sur différents forums ? Je ne parle pas ici de spammer des forums avec des messages publicitaires, ce qui n'apporte que des ennuis ... mais participer activement et intelligemment à de véritables discussions.

Pourquoi cela peut il vous apporter du trafic gratuit ?

Pour plusieurs raisons, la première est que lorsque vous postez un message sur un forum, celui-ci est bien souvent référencé par les moteurs de recherche et donc accessible lors d'une recherche sur le sujet dont il parle, vous recevez alors du trafic gratuit pendant une longue période.

Deuxièmement, les liens postés sur les forums, s'ils sont bien en rapport avec le sujet dont le forum parle vous apporteront des visiteurs ultra ciblés qui s'inscriront sur votre newsletter ou achèteront vos produits en grande proportion.

Troisièmement car il est d'usage d'ajouter une signature accompagnant chaque message posté sur les forums. Cela veut dire que non seulement vous pouvez adroitement poster des liens vers vos sites ou produits lors des discussions mais qu'à chaque fois vos messages seront terminés par le lien vers le site de votre choix, ajouté dans votre signature.

Alors un seul conseil : soyez bavard !



4- Les sites de partage de vidéos

Profitez du développement exponentiel actuel des sites de partages de vidéos. Les sites de partage de vidéos tel que Youtube par exemple drainent sur leurs pages des millions de visiteurs chaque jour ! Profitez de ce développement pour détourner un peu de leur trafic gratuitement vers votre site.

Premièrement il est évidemment indispensable que vous ayez à votre disposition une vidéo à poster sur ce type de site. Il n'est pas nécessaire qu'elle soit de qualité professionnelle mais plutôt qu'elle soit originale, humoristique ou étonnante, une simple vidéo enregistrée avec votre webcam ou la fonction vidéo de votre appareil photo peut suffire.

Pour drainer un peu du trafic de ces sites vers le votre, il vous suffit d'afficher un lien vers votre site dans votre vidéo et un autre dans la description de votre vidéo affichée sur le site de partage.

Ensuite, si votre vidéo est appréciée vous recevrez régulièrement des visiteurs gratuits sur votre site, c'est aussi simple que cela ... Bien sur une vidéo étonnante, le film d'un événement extraordinaire, humoristique ou d'un exploit sportif vous aidera grandement à ce que votre vidéo ait du succès auprès de ses spectateurs.

Voyez par exemple sur :

<http://www.dailymotion.com/fr>

<http://video.google.fr>

<http://www.youtube.com>

<http://www.vimeo.com>

<http://www.wat.tv>

<http://www.kewego.fr>

<http://www.metacafe.com>

<http://www.1tpe.com>



5- Twitter.com

Malgré qu'au moment où j'écris ces lignes l'interface de ce site n'est pas traduite en français, il est évident que le phénomène « Twitter » va apparaître très prochainement dans le monde francophone.

Twitter est ce que l'on nomme une plate-forme de micro-blogging. Le principe est identique à celui d'un blog, vous y postez des informations et d'autres personnes peuvent commenter ces informations. La différence avec une plate-forme de blog classique est que la longueur des commentaires est limitée à 150 caractères soit une phrase ou deux !

L'intérêt de ce principe est sa très grande réactivité, vous n'y postez que des messages d'information très précis, certaines personnes s'inscrivent pour être avisé dès que vous les postez et recevoir vos informations pratiquement en temps réel.

Si vous gérez un site ou un business en ligne il est alors très facile d'avoir des centaines de personnes inscrites qui « suivent » vos informations et qui réagissent rapidement à celles-ci ; Par exemple pour visiter votre site, un lien que vous leur conseillez ou acheter le nouveau produit que vous leur présentez ...

C'est ici :

<http://www.twitter.com>



6- Poster des commentaires sur des blogs

Les blogs reçoivent des millions de visiteurs chaque mois, profitez de ce trafic vous aussi pour faire connaître votre site. En créant votre blog ? Non, en postant des commentaires sur les blogs des autres....

Recherchez des blogs, sur le sujet qui vous intéresse, sur les moteurs de recherche de blogs comme :

<http://technorati.com>

<http://blogsearch.google.com>

<http://www.blogpulse.com>

<http://blogolist.com>

<http://www.blogonautes.com/recherche.blog>

Prenez connaissance de leur contenu et postez des commentaires intéressants (il ne doit pas s'agir de spam) correspondant aux sujets des articles publiés. Évidemment dans votre commentaire vous insérez discrètement un lien vers le site de votre choix....

Recommencez cette opération sur autant de blogs que possible tant que le courage ne vous abandonne pas, renouvelez encore cette opération sur d'autres blogs dans quelques semaines. Vous pouvez également vous astreindre à commenter un ou deux blogs par jour, chaque jour, ce qui est moins rébarbatif que des dizaines ou centaines la même journée.

Au fil du temps, le lien que vous avez inséré dans vos commentaires vous apportera de plus en plus de visiteurs. Imaginez par exemple qu'en moyenne un blog vous apporte 2 visiteurs par semaine, 200 blogs vous en apportent alors 400 par semaines soit 1600 visiteurs gratuits par mois ! et ... il n'y a pas de limite à cela ...



7- Les communiqués de presse

Les communiqués de presse font peur, beaucoup de personnes pensent que diffuser un communiqué de presse est réservé aux entreprises importantes, ce n'est plus vrai !

Avec internet il est très facile de diffuser des communiqués de presse, même pour annoncer des informations concernant de très petits sites. Vous allez utiliser cette opportunité pour amener du trafic gratuit vers le site de votre choix.

Pour diffuser un communiqué de presse il est nécessaire de savoir comment les rédiger, une des façon les plus rapide pour cela est de lire les communiqués des autres, par exemple ici :

<http://www.conferencevirtuelle.com/rediger.htm>

<http://www.diffusez.com>

<http://www.presse-fr.com>

<http://www.mediaslibres.com/communiques-de-presse/>

<http://www.news-eco.com>

<http://communiques-presse.com>

<http://www.articlepresse.com>

<http://www.redac.info>

Portez votre attention sur les communiqués qui vous ont immédiatement intéressés, qui vous ont interpellés ou choqués, s'ils sont parvenus à attirer votre regard, votre intérêt c'est que leur titre, leur contenu est attractif, inspirez vous en pour rédiger les vôtres...

Évidemment n'oubliez pas d'insérer un lien ou plusieurs vers le site de votre choix dans votre communiqué afin d'insister les lecteurs à cliquer dessus et visiter votre site

Rendez vous ensuite sur les sites de diffusion de communiqué de presse et publiez les vôtres ,,

<http://www.1tpe.com>



8- Les articles de presse

Les articles de presse peuvent s'apparenter aux communiqués de presse malgré que leur objectif ne soit pas le même et la forme de leur présentation moins rigoureuse.

En fait dans un article de presse vous pouvez écrire n'importe quoi, il n'est pas obligatoire de publier une nouvelle information comme dans un communiqué de presse. Évidemment quand j'écris « n'importe quoi » cela veut dire de la forme et de la manière que vous désirez à condition que votre article est un intérêt pour les lecteurs, si non, pas d'intérêt, pas de trafic sur votre site ...

Par exemple, vous vous intéressez à une affiliation pour la vente de produits fonctionnant à l'énergie solaire, écrivez un article sur le développement de cette industrie ces dernières années ou sur la grande mode des accessoires fonctionnant ainsi ou encore sur les économies d'électricité réalisables etc ... vous trouverez des montagnes d'information utilisables en recherchant un peu sur internet.

La encore dans votre article, ou à la fin, insérez le lien de votre choix pour attirer des visiteurs sur votre site ou les emmener vers votre lien d'affiliation.

Voici des exemples de sites où vous pouvez publier gratuitement des articles de presse :

<http://www.articlesenligne.com>

<http://www.libre-article.fr>

<http://www.contenulibre.com>

<http://www.secrets-de-comment.com>

<http://contenu-gratuit.com>

<http://www.1tpe.com>



9- Créer un petit ebook

Vous pouvez, si vous avez des informations à divulguer, des astuces à partager ou une nouvelle méthode à faire connaître, écrire un petit livre électronique tel que celui que vous lisez actuellement.

Vous le diffusez ensuite librement à vos contacts, sur votre site, sur des blogs etc ... Si votre petit livre est intéressant, il est certains que ceux qui le liront le distribueront autour d'eux pour en faire également profiter leurs amis et ainsi de suite indéfiniment...

Bien sur, vous aurez pris le soin d'insérer en bas de chaque page, ou à la fin de votre livre, un lien vers votre site pour que les lecteurs puissent s'y rendre facilement en la encore récupérer facilement un trafic gratuit.

Imaginez alors le nombre de visiteurs gratuits que vous allez générer vers votre site si votre livre est diffusé sur internet, de main en main, à des dizaines ou des centaines de milliers d'exemplaires ...



10- Envoyer des blagues

Oui, vous pouvez également générer du trafic gratuit en diffusant des blagues à vos amis !

Vous en recevez régulièrement vous aussi ? Et vous renvoyez à vos ami(e)s les blagues que vous trouvez les plus drôles. Parfois vous voyez sur les photos ou sur les animations que vous recevez un lien vers un site, parfois même vous cliquez dessus ou le tapez dans votre navigateur ...

Alors qu'attendez vous pour faire la même chose ? Certaines blagues circulent auprès de millions de personnes et souvent en quelques semaines ou mois seulement ...

Pour profiter de cette visibilité gratuite pour votre site vous n'êtes pas obligé d'inventer une nouvelle blague ou de prendre une photo humoristique vous même, contentez vous de faire une compilation de bagues ou de photos que vous trouverez sur le net. Par exemple faites une compilation de photos marrantes d'animaux, de bébés, de chutes spectaculaires, de beaux paysages etc

Insérez dans votre compilation un lien vers votre site, ceci est facile à faire si vous faites votre compilation sous « PowerPoint » ou en « .pdf » par exemple en plus le lien sera cliquable, vous pouvez également « marquer » des photos avec l'url de votre lien mais l'internaute devra alors le taper « à la main » dans son navigateur ce qui est moins interactif



11- Utilisez votre voiture

Et pourquoi ne pas utiliser votre voiture comme support publicitaire pour votre site web ? A chaque fois que vous vous déplacez, votre voiture croise des centaines d'autres véhicules, des centaines ou des milliers de personnes. Certains utilisent cette visibilité gratuite en affichant sur la vitre arrière de leur voiture l'adresse de leur site web.

Il n'est pas nécessaire de coller d'énormes panneaux sur les portières, il vous suffit de coller un bandeau entre 5 et 10 centimètre de hauteur à l'intérieur de votre voiture, sur la totalité de la largeur de la vitre arrière et d'y inscrire, à l'aide d'une imprimante, l'adresse url de votre site internet.

Un bandeau blanc de cette largeur ne gêne pratiquement pas la visibilité et vous permet d'écrire en noir, de façon très lisible, l'adresse de votre site. Ainsi, à chacun de vos déplacements, vous bénéficiez d'un support publicitaire gratuit, vu par des centaines ou des milliers de personnes chaque jour

Une autre astuce, un peu plus coûteuse, est de vous procurer des feuilles aimantées imprimables. Vous imprimez dessus l'adresse url, un commentaire, le logo de votre site etc ... et vous collez ces feuilles sur votre carrosserie seulement lorsque vous le désirez. Si vous ne voulez pas vous déplacer à certains moment avec cette pub, vous les décollez et les rangez dans votre coffre ...



12- Les échanges de liens

Essayez d'échanger des liens avec d'autres sites complémentaires du votre. Par exemple vous avez un site traitant d'installation de panneaux solaires, échangez un lien avec un blog ou un site dont le sujet est les économies d'énergie ...

Lors de cet échange, vous devez « jouer le jeu » et placer le lien de l'autre site de façon visible et non le cacher pour que personne ne le trouve. Vous devez exiger que le site avec lequel vous échangez le lien en fasse de même mais vous allez tourner cet échange à votre avantage

La plupart des webmasters avec qui vous allez échanger des liens vont vous donner des liens avec le nom de leur site, un lien avec un logo etc ... ce type de lien n'attire pas l'attention, personne ne les remarque et donc personne ne clique dessus ...

Par contre, vous vous allez créer un lien texte, que vous donnerez en échange, qui lui va attirer l'attention. Comment ? En soignant le texte du lien, en le rendant irrésistible, pour que de très nombreuses personnes cliquent dessus en viennent sur votre site.

Par exemple, au lieu de mettre comme texte : « Solarum, le site du solaire » mettez un texte qui pousse à l'action comme : « ici découvrez les panneaux solaires rentables » ou qui éveille la curiosité : « installez votre énergie solaire vous même » ou qui donne une promesse forte : « Avec Solarum divisez votre facture EDF par 2 « etc ...

Vous comprenez qu'en agissant ainsi vous recevrez plus de visiteurs de la part du site qui a échangé le lien avec vous que vous ne lui en enverrez ... et vous pouvez multiplier les échanges autant que vous le désirez ...



☑ 13- Les échanges de bannières

Les systèmes d'échanges de bannières ont un fonctionnement un peu particulier, vous affichez les bannières d'autres sites et vous gagnez des « crédits » pour afficher votre propre bannière sur les sites des autres

L'inconvénient est qu'en général le rapport est de 1 pour 2 c'est-à-dire que vous gagnez 1 affichage pour vous en affichant 2 bannières d'un autre. Cela ne paraît pas très rentable, mais ... nous allons être malin pour que cela le devienne ...

De la même façon que pour les échanges de liens ci-dessus, vous devez diffuser sur les sites du réseau d'échanges de bannières, une bannière la plus attractive possible, une bannière qui attire les clics ...

Pour cela vous devez inscrire dessus, en plus du design un titre qui pousse à l'action tel que « cliquez ici pour découvrir les nouveaux panneaux solaires » ou encore « cliquez maintenant pour savoir comment diviser votre facture EDF par 2 » etc ... Si vous le pouvez créez plutôt une bannière de type Gif animé avec par exemple le dessin d'un bouton qui clignote pour attirer encore plus le regard ...

En procédant de cette façon vous pouvez obtenir un très bon trafic gratuit provenant des réseaux d'échanges de bannières.

En voici quelques un que vous pouvez utiliser :

<http://www.clicbooster.com>
<http://www.echange-de-banniere.net>
<http://www.1pour1.net>
<http://hipub.hiwit.org>
<http://www.1-sponsor.com>
<http://www.banniere.fr>
<http://www.clic4clic.com>
<http://www.affiliatel.com>
<http://www.echange-banniere.org/pub/>
<http://www.baneo.fr>

<http://www.1tpe.com>



14- Créez un blog événementiel

Il est à la portée de tous de créer un blog, utilisez cette opportunité pour créer un blog (ou plusieurs) qui vous aidera à ramener du trafic gratuit vers votre site web ou vos liens d'affiliation.

Premièrement vous devez choisir une plate-forme de blog qui est régulièrement visitée et référencée par les moteurs de recherche cela lui donnera rapidement une visibilité sans que vous ayez à faire de gros efforts de référencement.

Qu'est ce qu'un « blog événementiel » ? C'est tout simplement un blog dont le sujet est lié à un événement ponctuel, par exemple halloween, la fête des mères, le départ de la Route du Rhum, une catastrophe récente etc Vous pouvez trouver rapidement de bons sujets en consultant le calendrier ou en regardant et lisant les informations.

L'objectif est que votre blog soit référencé en bonne place dans les moteurs de recherche au moment où les internautes recherchent des informations sur un sujet précis. Par exemple avant, après et lors du départ de la Route du Rhum le nombre de recherche sur cet événement explose littéralement par rapport au reste de l'année. Utilisez alors le trafic généré ponctuellement sur votre blog pour rediriger du trafic vers votre site ou afficher publicités et affiliation en rapport avec le sujet traité.

Pour réussir ce défi, vous devez créer un blog contenant dans son titre des mots clés liés à cet événement, ainsi que dans ses « balises méta » si possible et bien sur dans les articles que vous y publierez et dans les légendes des images ou photos d'illustration.



☑ 15- Créez un logiciel freeware

Si vous êtes programmeur, fabriquez un petit logiciel, ne cherchez pas à le vendre, mais diffusez le en freeware de la façon la plus large possible. Dans votre logiciel vous aurez bien évidemment préalablement inclus un lien vers votre site ou même si cela est possible une petite bannière publicitaire. L'objectif étant la encore de générer du trafic gratuit, régulier, sur une grande période de temps.

Vous n'avez pas besoin d'inventer un logiciel extrêmement performant, avec de nombreuses fonctions, créez simplement un petit outil qui peut rendre service. Vous pouvez même rechercher des logiciels existants et vous en inspirer en créant le votre plus convivial, plus simple ou plus facile à utiliser, les seules limites sont celles de votre imagination ...

Diffusez ensuite largement votre logiciel sur les sites de référencement de shareware et freeware tel que :

<http://www.clubic.com>

<http://www.logitheque.com>

<http://www.shareware.com>

<http://www.01net.com/telecharger/>

<http://www.tucows.com>

<http://telecharger-freeware.com>

<http://www.gratuiciel.com>

<http://www.freewarefrance.com>

<http://www.macfreeware.fr>

<http://www.macfreeware.fr>



16- Créez des inter-actions entre vos propres sites

Si vous possédez plusieurs sites internet, vous pouvez mutualiser le trafic qu'ils reçoivent pour augmenter le trafic de chacun. Par exemple : si votre site N°1 reçoit 100 visiteurs par semaines et votre site N° 2 en reçoit 600, il vous suffit d'inciter chacun des visiteurs de vos sites à visiter l'autre pour augmenter gratuitement leur audience.

Admettons que 25% des visiteurs du site N°1, soit $100 \times 25\% = 25$ visiteurs, visitent votre site N°2, celui-ci va recevoir 625 visiteurs par semaine soit une augmentation de 4%.
Si 25% des visiteurs de votre site N°2, soit $600 \times 25\% = 150$ visiteurs, visitent votre N°1 celui-ci va recevoir 250 visiteurs par semaine soit une augmentation gratuite de 250% !

Pour obtenir cela, c'est très simple, il vous suffit par exemple lors de l'inscription des internautes sur votre site de les inciter en affichant une page ou en leur envoyant un email à visiter l'autre site. Ou encore, si vous n'avez pas d'inscription d'afficher un ou plusieurs banniers publicitaires vantant les mérites d'un site, sur l'autre et réciproquement ...

Ces visiteurs échangés d'un site vers l'autre ne sont pas perdus puisque les deux sites vous appartiennent ... Vous pouvez bien sur appliquer cette technique à un grand nombre de vos propres sites et non seulement deux ...



17- Créez une newsletter

Comment obtenir du trafic avec une newsletter pensez vous ? Et bien nous allons nous baser sur un fait très simple : une partie des visiteurs de votre site, même intéressés par celui-ci, finissent par l'oublier et ne jamais y revenir.

Par exemple : si vous avez 800 visiteurs par mois sur votre site dont 200 qui ne reviennent jamais, si vous réussissez à fidéliser et faire revenir 20% de ceux qui ne reviennent jamais soit $200 \times 20\% = 40$ visiteurs chaque mois, le premier mois vous obtenez un trafic de 840 visiteurs, le second mois 880, le troisième 920 etc ... en douze mois vous avez un trafic de 1280 visiteurs / mois au lieu de 800 ...

Et ceci simplement en envoyant une lettre d'information 1 fois par mois qui, d'une part rappelle à vos inscrits que le site existe et les incite à y revenir, d'autre part vous profitez évidemment de votre newsletter pour diffuser des informations ou vendre des produits ou services.

Vous trouverez facilement des scripts de gestion de newsletter ou des services web pour mettre en place une lettre d'information pour votre site.



18- Donner des témoignages

Régulièrement vous voyez des témoignages de clients ou d'utilisateurs sur des sites de vente ou de comparaison de produits ou services. En général ces témoignages sont signés du prénom de la personne l'ayant rédigé et d'un lien vers son site.

La encore, cela ne coute rien et rapporte sur un long terme du trafic supplémentaire gratuit. Proposez donc aux sites dont vous utilisez les produits ou services de leur écrire un témoignage sur votre expérience du produit ou service et négociez d'inclure un lien vers votre site dans la signature.

Les sites de ventes sont en général très réceptifs aux témoignages spontanés des clients car cela crédibilise énormément la qualité du produit ou service qu'ils vendent, n'hésitez donc pas à le leur proposer pour obtenir un lien gratuit vers votre site.



19- Soumettez votre site dans certains annuaires

En général les systèmes de soumission automatique dans de grandes quantité d'annuaires sont critiqués pour leur efficacité, bien qu'ils vous fassent gagner un temps précieux. Mais rien ne vous empêche de sélectionner un panel d'annuaires connus dans le domaine correspondant à votre site et de leur soumettre celui-ci.

Soumettre votre site à une centaine d'annuaires ne vous prendra qu'un après-midi, et lorsque qu'une partie de ceux-ci l'auront référencé ce sera pour une très grande période, de nombreux mois ou même années.

Cela vaut donc la peine de faire ce petit effort de soumission manuelle car le trafic que vous apporteront ces annuaires sera gratuit et constant sur une longue période de temps.

Les réseaux pour trouver des annuaires :

<http://www.1annuaire.com>
<http://www.resannuaire.com>
<http://fr.mylinea.com>
<http://www.myannuaire.com>
<http://www.liens-net.com>
<http://www.g1annuaire.com>
<http://indexurls.com>



20- Optimisez vos photos pour Google images

Voici une astuce toute simple, au lieu de nommer les illustrations (images et photos) de votre site de manière basique telle que *image1.jpg* ou *logo.gif* etc ... donnez leur un nom explicite en rapport avec le sujet de votre site, exemple : *panneaux-solaires.jpg*, *maison-solaire.gif* et utilisez la balise « alt » de commentaire de l'image pour y indiquer la même chose `alt=«maison solaire»`.

Pour quelle raison ? Pour que vos images soient référencées par les moteurs de recherche d'image tel que Google images. Ces moteurs drainent un trafic énorme et affiche avec chaque image un lien vers votre site sur la page où se trouve celle-ci. Vous devez donc optimiser le nom de vos images pour récupérer, vous aussi une partie de ce trafic gratuit ...

Recherchez par exemple : solaire et imaginez le trafic reçu par les sites présents sur cette première page

<http://images.google.fr>

<http://www.bing.com/?scope=images&FORM=Z9LH>

<http://www.picsearch.fr>

<http://www.exalead.com/search/image/>



21- Créez un forum

Et si vous pouviez créer un forum de discussion, comme ceux que vous fréquentez actuellement, ne profiteriez vous pas d'un trafic gratuit à renvoyer vers votre site ?

Essayez de trouver un thème pour votre forum qui ne soit pas déjà saturé (vous pouvez même créer plusieurs forums) invitez vos relations, amis, connaissances à y participer et le voila lancé ...

De plus, les discussions des forums sont en général très bien référencées par les moteurs de recherche qui le font ainsi connaître encore plus. Le trafic généré par les forums intéressants, publiant des informations utiles est en général conséquent, profitez en vous aussi.

Le seul inconvénient de la gestion d'un forum est que vous devez modérer chaque jour les propos de certains membres pour effacer les insultes, propos diffamants ou mensongés ... cela demande un peu de temps

Mais peut être vous posez vous une question insoluble : comment créer un forum, je ne sais pas programmer ? C'est simple, il existe de très nombreux scripts gratuits de création et gestion de forum sur internet à installer sur votre site, recherchez par exemple sur google : script gratuit de forum.



Conclusion

Maintenant vous n'avez plus d'excuses pour créer un trafic régulier sur votre site internet, vous devez simplement mettre en pratique la quantité la plus importante d'astuces ci-dessus.

Ce trafic de visiteurs supplémentaires doit vous rapporter des inscriptions en grand nombre sur votre auto-répondeur, des ventes à l'aide de vos liens d'affiliation, des rémunérations plus importantes avec l'affichage de bannières ou de liens cliquables ...

Bref que du bonheur si vous savez tirer partie de cet ouvrage, vous motiver à la tâche, et créer une affluence régulière de visiteurs sur votre site.

Bon trafic,

Sylvain MILON