

Comment obtenir une Surcharge de TRAFIC



TOP Stratégies de construction de trafic qui peuvent mettre votre site Web ou blog sur les trafics très élevés de l'autoroute du WEB!

Avis De Droit d'Auteur

Le présent avis de droit d'auteur confirme que l'œuvre intitulée "Comment obtenir une surcharge de TRAFIC" (ci-après désignée comme "l'œuvre") est le fruit créatif exclusif de Frédéric B... l'auteur et propriétaire des droits d'auteur de cette œuvre littéraire. L'œuvre est associée au site web www.gagner-sur-internet.com

L'auteur Frédéric B... détient l'intégralité des droits de propriété intellectuelle relatifs à l'œuvre, ce qui englobe, mais n'est pas limité à, les droits de reproduction, de distribution, de modification et d'utilisation. L'œuvre est protégée en vertu des lois internationales sur les droits d'auteur et la propriété intellectuelle. **OBTENIR LES DROITS**, contactez-moi : gagner-sur-internet.com@gmail.com.

Toute utilisation non autorisée de l'œuvre, y compris la reproduction, la distribution, la transmission ou toute autre exploitation, sans l'autorisation préalable et écrite de l'auteur, est rigoureusement interdite et peut entraîner des poursuites en vertu des législations applicables en matière de droits d'auteur.

Les parties intéressées à obtenir l'autorisation d'utiliser l'œuvre à des fins spécifiques, incluant mais ne se limitant pas à la reproduction pour des raisons éducatives, la citation ou toute autre forme d'utilisation, sont priées de soumettre une demande officielle à l'auteur à l'adresse électronique suivante : gagner-sur-internet.com@gmail.com. L'auteur, Frédéric B... se réserve le droit de prendre les mesures légales nécessaires pour protéger ses droits d'auteur et faire valoir les dispositions énoncées dans cet avis.

Petit clin d'œil : Ce livre contient quelques liens d'affiliation. En cliquant dessus et en faisant un achat, **vous ne payez pas un centime de plus**, mais vous contribuez grandement à ma mission de créer des contenus qui vous aident à réussir en ligne. **Un grand merci pour votre soutien, il fait toute la différence !**

Table des matières :

- Augmenter votre trafic Web dès maintenant 5
 - Comment générer du trafic en utilisant uniquement des méthodes gratuites
 - L'optimisation des moteurs de recherche et pourquoi vous devez l'utiliser
 - Comment utiliser un script "Tell-A-Friend" pour générer du trafic aujourd'hui
 - Les 5 meilleures façons de générer du trafic de site Web à faible coût
 - Utiliser Google Adwords pour générer un trafic ciblé au laser
 - Marketing viral 101
 - Comment monétiser votre trafic afin d'en tirer le meilleur parti possible
 - En clôture
-

Augmenter votre trafic Web à partir de MAINTENANT

Internet. Affaires. Profit.

Pour intégrer pleinement tous ces mots dans une réflexion réussite, vous aurez besoin d'un autre mot. **Trafic**.

Tous les articles et toutes les lectures que vous trouverez sur la manière de faire réussir votre site ou votre entreprise mentionneront toujours l'importance de générer du trafic.

Nous savons tous qu'au fond, le trafic est la chose la plus essentielle à la réussite d'une entreprise basée sur Internet.

Outre le fait de vous assurer que vous avez un excellent produit à vendre et que l'organisation interne de votre entreprise est bien prise en charge, il est temps de passer à l'essentiel, à savoir générer du trafic.

Si vous avez déjà un site et que vous pensez que vous n'obtenez pas le trafic que vous êtes censé obtenir, alors il est temps de reconsidérer la question.

Si vous êtes en concurrence dans ces affaires très compétitives, vous devez toujours avoir une longueur d'avance sur vos concurrents, l'augmentation de votre flux de trafic devrait avoir été faite à partir d'hier.

Le timing est essentiel, c'est un vieil adage connu de tous. Mais pour générer du trafic, vous devez toujours être sur le qui-vive et avoir un jour d'avance sur tout le monde.

Ne considérez jamais aujourd'hui et demain comme un point de départ pour faire de votre site un lieu de trafic, ce devrait toujours être hier. Pour vous aider à générer plus de trafic pour votre site, voici en quelques **mots** sept méthodes infaillibles pour augmenter votre trafic à partir d'hier.

(Nous les couvrirons, ainsi que d'autres détails, dans les parties ultérieures de ce livre).

[Découvrir ici «Comment faire de l'Affiliation sur Facebook »](#)

1) Investissez dans une bonne publicité auprès des moteurs de recherche.

[Le programme Adwords de Google](#) propose d'excellents programmes publicitaires qui sont très populaires et assurent un trafic important. Bien que ce moyen infaillible d'augmenter votre trafic coûte de l'argent.

Alors que certains hésiteraient à dépenser de l'argent pour augmenter le trafic, il est impératif dans ce cas de le faire car Adwords est le meilleur moyen sûr d'augmenter votre trafic.

Vous pouvez constater par vous-même le succès de ces méthodes de publicité sur les moteurs de recherche qui ont récompensé tant d'entreprises.

De nombreux sites présentent ces systèmes de publicité et beaucoup d'entre eux se sont inscrits pour en récolter les bénéfices.

Ne restez pas à la traîne. Chaque centime en vaut la peine avec l'utilisation de la publicité de Google et autres.

2) Échanger ou troquer des liens avec d'autres sites.

En échangeant des liens avec d'autres sites, vous bénéficierez tous deux des efforts que vous faites pour améliorer le trafic de vos sites.

Lorsqu'un site présente le lien d'un autre site, ils peuvent se fournir mutuellement le trafic qu'un site génère.

Ces efforts sont doublement bénéfiques car ils donnent l'impression que vous travaillez tous les deux pour générer plus de trafic.

Plus il y a de liens échangés avec d'autres sites, plus on peut s'attendre à un trafic important.

[Découvrez ici « Comment gagner de l'argent en ligne avec le Challenge Pecunia »](#)

3) Utilisez le marketing viral.

Le marketing viral vous permet de faire connaître votre entreprise et votre produit sans aucun coût ou seulement à faible coût.

Il s'agit d'une méthode de marketing qui peut être assez sournoise ; vous pouvez attacher le nom, le produit ou le lien de votre entreprise à un certain média tel qu'une vidéo amusante, un jeu divertissant, un article intéressant ou un **ragot ou un buzz**.

Avec cette méthode, les gens sont infectés par la créativité et le divertissement du média et ils le transmettent à de nombreuses personnes.

Nous aborderons ce point en détail plus tard dans un chapitre spécifique.

4) Recherchez et utilisez des mots-clés ou des expressions de mots-clés appropriés pour le contenu de vos sites.

Les moteurs de recherche recherchent certains mots clés qu'ils affichent dans leur page de résultats. Il est donc essentiel d'avoir le bon mot clé et la bonne expression de mot clé pour être bien classé dans les résultats des moteurs de recherche. Vous pouvez écrire votre propre contenu ou engager quelqu'un pour le faire à votre place.

5) Rédigez des articles qui peuvent attirer du trafic vers votre site.

Soumettez des articles à des sites qui traitent du même sujet que votre site.

Si vous vendez des pièces automobiles, rédigez des communiqués de presse et des articles sur les voitures et les pièces automobiles.

Joignez la description et les services de votre site à la fin de l'article ainsi que le lien.

6) Rejoignez des forums et formez des communautés en ligne.

Capturez un marché et montrez votre expertise et votre crédibilité. Lorsque vous avez trouvé une bonne base pour votre site, les gens auront confiance en vous et en votre site et transmettront leur confiance à de nombreuses personnes.

Le trafic augmentera certainement car ils savent que vous pouvez leur fournir ce dont ils ont besoin.

7) Enfin, proposez des bulletins d'information ou des e-zines.

Si de nombreuses personnes savent ce que vous faites et que votre existence est partagée avec beaucoup d'autres, vous trouverez un trafic

fidèle qui pourra vous fournir davantage de trafic par recommandation.

Si vous éveillez la curiosité de vos clients, ils seront poussés à vous aider pour votre trafic.

[Découvrez ici : « Comment il est si facile et simple de créer votre propre Ebook automatiquement en 3 clics »](#)

Comment générer du trafic en utilisant uniquement de méthodes gratuites

La création d'une entreprise nécessite bien sûr beaucoup de choses. Pour aller droit au but, il faut un capital. Pour gagner de l'argent, il faut aussi de l'argent.

Mais bien sûr, avec la polyvalence qu'offre Internet, vous pouvez trouver de nombreux moyens d'optimiser le potentiel de votre site ou de votre entreprise pour générer du trafic.

S'il existe des moyens de faire décoller vos flux de trafic, de nombreux sites n'ont pas les ressources dont disposent les autres pour générer plus de trafic pour votre site.

Eh bien, *vous n'avez pas à dépenser un centime* ; tout ce dont vous avez besoin, c'est d'un état d'esprit approprié et de beaucoup d'ardeur.

Vous devez également avoir la volonté et la persévérance de travailler dur et de faire des recherches pour générer plus de trafic sur votre site.

Comme il est agréable d'avoir plus de trafic pour votre site sans dépenser un seul centime. Maintenant, il est certain que de nombreux sites ont des articles qui offrent des conseils et des directives sur la façon de générer du trafic en utilisant uniquement des méthodes gratuites.

Parce que c'est possible, vous n'avez pas besoin de dépenser un seul centime, cela peut prendre du temps, pour dire honnêtement, je ne vais pas tourner autour du pot avec vous.

Vous avez de meilleures chances en payant pour vos publicités, mais au moins vous avez une chance de vous battre avec certaines de ces méthodes gratuites que je vais vous dire.

Tirez parti des forums et des communautés en ligne.

Ce qui est formidable avec les forums et les communautés en ligne, c'est que vous pouvez cibler un certain groupe qui correspond au profil démographique que vous recherchez. Vous pouvez discuter de beaucoup de choses sur le créneau que vous représentez ou offrez. Un autre grand avantage est que vous savez dans quoi vous vous engagez et que vous êtes préparé.

Grâce aux communautés et forums en ligne, vous pouvez bâtir une réputation pour votre entreprise.

Montrez-leur de quoi vous êtes capable et épatez-les avec votre gamme d'expertise sur le sujet, ce qui vous permettra de construire une réputation et d'instaurer la confiance avec les gens dans votre expertise et vos connaissances.

Vous pouvez également utiliser des bulletins d'information.

Proposez aux gens un catalogue de vos produits et des articles intéressants et divertissants. Si vous les rendez vraiment intéressants et divertissants, davantage de personnes s'inscriront à votre newsletter et la recommanderont à d'autres personnes.

Plus il y aura de personnes qui s'inscriront à votre newsletter, plus il y aura de personnes qui iront sur votre site, ce qui augmentera votre trafic.

Si les deux premières méthodes ci-dessus ont été brièvement évoquées précédemment, en voici une autre :

Une autre bonne idée consiste à échanger des liens avec d'autres sites.

Vous n'avez pas à dépenser un centime. Tout ce que vous avez à faire est de conclure un accord avec un autre webmaster.

Avec l'échange de liens, les efforts fournis par les deux sites profiteront aux deux sites. Chaque visiteur qui se rend sur le site peut potentiellement cliquer sur le lien de votre site et visiter votre site également.

Cela fonctionne bien, surtout lorsque les deux sites présentent la même niche.

Rédigez des articles qui pourraient attirer l'attention des personnes intéressées par votre produit. Essayez d'écrire des articles qui fournissent des conseils et des guides aux autres aficionados.

La rédaction d'articles qui offrent un service et des connaissances de qualité à d'autres personnes vous apportera le flux de trafic dont vous avez besoin.

De nombreux sites proposent la soumission et la publication gratuites de vos articles. Lorsque les gens s'intéressent à vos articles, ils ont de bonnes chances de suivre la piste en trouvant l'origine de l'article.

Ajoutez un lien ou une brève description de votre entreprise à l'article et il y a de fortes chances qu'ils se rendent sur votre site.

Rédigez un bon contenu pour votre site.

De nombreux moteurs de recherche recherchent les mots clés et les expressions de mots clés que votre site utilise et la façon dont ils sont utilisés. Il n'est pas nécessaire qu'un contenu soit rédigé par un rédacteur professionnel.

Vous pouvez le faire vous-même, mais vous devez créer un contenu pour votre site qui soit à la fois divertissant et informatif. Il doit répondre à certaines exigences et être de grande qualité.

(Pour en savoir plus sur les moteurs de recherche et l'optimisation des moteurs de recherche, voir le chapitre suivant).

En général, les internautes utilisent les moteurs de recherche pour trouver ce qu'ils recherchent. En retour, les moteurs de recherche utilisent la recherche par mot-clé pour améliorer les résultats de leurs recherches.

Avec les bons mots-clés, vous pouvez obtenir un classement élevé dans les résultats des moteurs de recherche sans frais.

Toutes ces méthodes et bien d'autres encore vous permettront d'augmenter le trafic sur votre site gratuitement. Tout ce qu'il **faut, c'est un peu d'effort et des heures de travail prolongées**. Apprenez tout ce que vous pouvez sur les méthodes décrites ici et vous aurez bientôt un site avec un grand flux de trafic sans les coûts habituels qui l'accompagnent.

L'optimisation des moteurs de recherche et pourquoi vous devez l'utiliser

Le commerce électronique est un secteur *très concurrentiel*. Vous devez vous armer du savoir-faire approprié et des outils nécessaires pour que votre site se démarque des autres.

Chaque jour, de plus en plus de sites s'efforcent d'optimiser leur classement dans les sites Web et si vous perdez votre vigilance, vous risquez de vous faire piétiner et de vous retrouver dans le gouffre rempli de tant de sites de commerce électronique qui ont échoué.

L'optimisation des moteurs de recherche ou SEO est un terme largement utilisé aujourd'hui par de nombreux sites de commerce électronique.

Au cours des dernières années et des dix prochaines années environ, les moteurs de recherche seront l'outil Internet le plus utilisé pour trouver les sites à visiter ou le produit ou l'information dont on a besoin.

La plupart des personnes qui utilisent les moteurs de recherche n'utilisent que les dix premiers résultats de recherche de la première page.

Le fait d'atteindre la première page, et plus encore les trois premières, est un baromètre du succès d'un site en matière d'optimisation des moteurs de recherche.

La probabilité que l'on clique sur votre site est plus élevée si vous êtes bien classé. Plus le trafic sur votre site est important, plus vous faites des affaires.

Mais il est essentiel de s'emparer de cette place ou d'améliorer encore votre classement. Comme je l'ai dit plus haut, chaque jour est un nouveau jour pour tous les sites de commerce électronique pour se faire mieux classer grâce à l'optimisation des moteurs de recherche. Il est impératif d'améliorer votre site chaque jour.

Qu'est-ce que l'optimisation pour les moteurs de recherche et devez-vous l'utiliser ?

La réponse à la question de savoir pourquoi vous devez l'utiliser est simple. **Vous avez besoin de l'optimisation des moteurs de recherche pour être numéro un, ou au moins pour que votre site génère des revenus.**

Point final.

L'optimisation des moteurs de recherche vous permet de générer un volume de trafic élevé. Disons que vous n'obtenez qu'un pourcentage de ventes réussies avec 10 à 20 % de votre trafic.

Si vous obtenez une centaine de visites ou plus par jour, vous obtenez déjà un bon pourcentage de ventes. Si vous ne recevez que vingt à dix visites par jour, vous n'en recevez qu'une ou deux, voire aucune. Une fois encore, qu'est-ce que l'optimisation des moteurs de recherche ?

L'optimisation des moteurs de recherche consiste à **utiliser des outils et des méthodes pour que votre site soit classé en tête des résultats des moteurs de recherche.**

En vous plaçant sur la première page et, mieux encore, dans la première moitié de la page, vous vous assurez que votre site sensibilise le public à son existence et génère ensuite plus de trafic, trafic qui peut conduire à des revenus et des affaires potentiels.

L'optimisation des moteurs de recherche demande beaucoup de travail pour être pleinement réalisée. Il y a de nombreux aspects que vous devez modifier ou

ajouter à votre site pour obtenir une optimisation pour les moteurs de recherche.

Il s'agit notamment d'obtenir de nombreuses informations sur les expressions de mots-clés qui sont populaires dans la niche ou le thème de votre site.

Vous pouvez également avoir besoin de réécrire le contenu de votre site afin d'y insérer les bons mots-clés sans le rendre trop commercial mais plutôt léger et informatif.

Il existe certaines règles et directives à suivre pour rendre le contenu de votre site applicable et propice à l'optimisation des moteurs de recherche.

Vous devrez également collaborer avec de nombreux autres sites afin d'obtenir des échanges de liens et des transferts de pages. L'augmentation du trafic entrant et sortant généré par les sites, entre autres, est l'un des éléments que les moteurs de recherche utilisent pour classer les sites.

Essayez de rechercher sur Internet de nombreuses aides utiles. Les conseils, directives et méthodes d'optimisation des moteurs de recherche sont nombreux.

Lisez de nombreux articles qui peuvent vous aider à optimiser votre site dans les résultats des moteurs de recherche. Plus vous rassemblez de connaissances et d'informations, mieux c'est.

Tout cela vous aidera à obtenir ces bons classements. Cela peut demander un peu de temps et d'efforts de votre part, mais les bénéfices seront étonnants.

Si vous pouvez déboursier un peu d'argent, il existe de nombreux sites sur Internet qui peuvent vous aider à optimiser les moteurs de recherche.

Il existe de nombreux sites qui permettent de repérer les expressions de mots clés susceptibles d'aider votre site. Il existe également des rédacteurs de contenu qui ont beaucoup d'expérience dans la création de contenus de qualité, chargés de mots-clés, pour vos sites.

Voici un levier rarement utilisé dans la communauté du marketing Internet aujourd'hui mais qui est souvent utilisé dans les sites commerciaux avec des **tonnes de résultats efficaces** !

[Découvrir ici « LA MACHINE A COMMISSIONS, système automatisé complet et prêt à l'emploi »](#)

Comment utiliser un script "Tell-A Friend" pour Générer du trafic aujourd'hui

De plus en plus de webmasters sont confrontés au dilemme récurrent de savoir comment augmenter le flux de trafic sur leurs sites web.

Au cours des dernières années, de nombreuses méthodes ont été développées pour résoudre ce problème. Bien que la plupart d'entre elles fonctionnent, il y a celles qui n'ont même pas un petit impact.

L'une des méthodes qui a donné lieu à de nombreuses réussites en matière de trafic sur les sites Web est le **marketing viral** (un chapitre distinct est consacré à ce seul sujet vers la fin de ce livre).

Le marketing viral utilise la tendance d'une personne à partager quelque chose qu'elle trouve informatif, divertissant ou étonnant.

De nombreuses entreprises misent sur ce comportement pour diffuser leurs produits et accroître la popularité de leur entreprise ou de leur site web.

Le marketing viral fait appel à de nombreux supports pour susciter ce comportement. Il peut s'agir d'une histoire intéressante, d'un jeu flash captivant, d'une vidéo amusante et de bien d'autres choses qui peuvent attirer l'attention d'une personne.

Cette forme ingénieuse de marketing est généralement peu coûteuse et constitue un outil merveilleux pour toute entreprise. Le bénéfice dépasse largement le coût ou les efforts pour initialiser ce plan marketing. Tout site Web bénéficierait grandement de ce marketing viral.

Script "Tell-A-Friend" (Dites-le à un ami)

L'une des méthodes les plus simples de marketing viral consiste à utiliser un script Tell-A-Friend. Il s'agit d'un script de programmation simple que vous pouvez joindre à la programmation de votre site Web. En général, les scripts Tell-A-Friends sont installés dans les pages où un média est placé de sorte qu'une personne puisse facilement envoyer le média à l'un de ses amis ou aux membres de sa famille.

Le concept de base d'un script Tell-A-Friend est un script dans lequel une personne peut saisir son nom, son adresse e-mail, l'adresse e-mail du destinataire et envoyer le média au destinataire prévu, comme un e-mail avec une pièce jointe.

Lorsque le destinataire reçoit l'e-mail, il ne pense pas qu'il s'agit d'un spam car il voit dans le nom de l'expéditeur une personne qu'il connaît et en qui il a confiance.

Le script Tell-A-Friend élimine grandement les risques de blocage, car il utilise les informations saisies par l'expéditeur. Cela permet une plus grande diffusion de cette méthode de marketing. Elle peut être assez sournoise mais elle est très efficace.

Une fois l'e-mail envoyé et ouvert, le média envoyé sera soit lu, soit visualisé, soit joué. L'e-mail est également accompagné d'une brève description de l'entreprise ou du site qui sponsorise le média envoyé. Cela permet de présenter le site, le nom de la société ou ses produits. Il est accompagné d'un autre script de type "Tell-A-Friend".

Puis le processus recommence et se RÉPÈTE à nouveau.

Au fur et à mesure que les gens utilisent le script "Dites-le à un ami", de plus en plus de gens connaissent l'existence de la société ou du site de parrainage.

Les personnes qui lisent les annonces dans le courrier et qui aiment ce qu'elles voient vont cliquer sur le lien et visiter le site.

Cela génère du trafic sur le site et un grand nombre de clients potentiels.

Disponibilité du script Tell-A-Friend

Un script Tell-A-Friend est très simple et ne nécessite pas une méthode de programmation compliquée. En fait, vous pouvez copier-coller un script et le placer simplement sur une page prévue à cet effet. Il est encore plus simple d'en trouver un.

Il vous suffit d'aller sur un moteur de recherche et de taper dans le champ de recherche "*script Tell-A-Friend*", puis d'appuyer de cliquer sur Aller.

Dans la page de résultats de recherche, vous verrez de nombreux liens qui vous dirigeront vers un site où vous pourrez obtenir un script Tell-A-Friend. Il vous suffira de rechercher le script et de le copier sur la page Web de votre choix.

Grâce à la stratégie de marketing viral du script Tell-A-Friend, vous pouvez attirer du trafic sur votre site, ce qui peut être source de profits. Il s'agit d'un script simple et inoffensif qui offre de grands avantages pour un faible coût, associé à une grande créativité et une grande prévoyance.

Il est impératif que vous fassiez preuve de patience lorsque vous utilisez un script Tell-A-Friend. Si le média que vous avez choisi n'obtient pas les résultats escomptés, il peut s'écouler un certain temps avant qu'il ne soit diffusé ou partagé.

Mais il est certain que de nombreuses personnes verront vos annonces et qu'il est fort probable qu'elles visiteront votre site, augmentant ainsi votre flux de trafic.

Maintenant que nous avons abordé les méthodes gratuites, nous allons parler de l'investissement des budgets les plus modestes pour obtenir des résultats optimaux en matière de génération de trafic.

Les 5 meilleurs moyens de générer du trafic à bas prix sur le site

Il existe une règle absolue pour générer des revenus pour votre site Web : **Un flux régulier de trafic sur le site**. Si personne ne consulte votre site, il n'a guère de chance de générer des revenus.

De nombreux sites ont essayé et échoué dans cette voie, ce qui a entraîné leur disparition. Il faut de l'argent pour maintenir un site générateur de revenus ; **il faut aussi de l'argent pour gagner de l'argent**.

MAIS, il ne faut pas non plus tout un tas d'argent pour générer du trafic sur votre site !

Vous êtes-vous déjà demandé comment les sites à succès attirent le trafic sur leur site ?

La plupart d'entre eux dépensent des tonnes d'argent pour attirer le trafic sur leurs sites, investissant dans de nombreuses campagnes publicitaires et différentes formes de plans marketing et de gadgets.

Tout cela en vaut la peine parce que, eh bien, ils sont ce qu'ils sont maintenant, des sites Web à fort rendement et à grand succès.

Vous n'êtes pas obligé de faire cela si vous ne disposez pas vraiment de leurs ressources. Il existe de nombreuses façons de générer du trafic sur un site Web à faible coût sans avoir à dépenser ce que vous n'avez pas ou ne pouvez pas vous permettre.

De nombreuses personnes ont misé sur des méthodes coûteuses et ont fini par y perdre leur chemise.

Je vous présente ici les cinq meilleures façons de générer un trafic de site Web à faible coût qui pourrait aider votre site de manière considérable.

Même si vous n'obtenez qu'un petit pourcentage de visiteurs réussis en ratio client, cela fonctionne toujours, surtout si vous obtenez un grand nombre de trafic sur votre site.

Liens d'échange

C'est une méthode sûre et éprouvée. Il est rare de voir un site où il n'y a pas de lien vers un autre site.

De nombreux webmasters sont prêts à échanger des liens entre eux afin de mieux faire connaître leurs sites. Vous verrez et ressentirez bientôt une augmentation soudaine du trafic arrivant sur votre site à partir d'autres sites.

Une condition préalable importante pour échanger des liens avec d'autres sites est d'avoir la même niche ou le même contenu que l'autre site. Ils doivent partager un sujet commun afin qu'il y ait une continuité dans la fourniture de services et d'informations sur ce qui intéresse votre trafic cible.

L'échange de liens augmente également vos chances d'obtenir un classement élevé dans les résultats des moteurs de recherche. Il est bien connu que les moteurs de recherche classent bien les sites qui ont des liens entrants et sortants liés à un thème.

Avec une bonne position dans les moteurs de recherche, vous générerez plus de trafic sur votre site web sans coûts élevés.

Échange de trafic

C'est comme l'échange de liens, mais à un niveau supérieur différent. Cela peut coûter un peu plus cher que l'échange ou le commerce de liens, mais pourrait être moins cher car vous gagnez des crédits.

Vous pouvez utiliser ces crédits lorsque vous consultez le trafic des autres, tandis que vous gagnez des crédits lorsque quelqu'un consulte le vôtre.

Les services d'échange de trafic consistent à afficher le site ou la page d'un autre. Cela se fait dans le sens inverse, c'est-à-dire qu'un site peut utiliser le contenu de votre site et vous pouvez en faire autant pour son site. Vous bénéficiez tous deux des efforts de l'autre pour générer du trafic. Les visiteurs des autres sites

peuvent aller sur vos pages et en savoir plus sur votre site et le leur.

Une fois de plus, la sensibilisation du public à l'existence de vos sites est renforcée.

Rédiger et soumettre des articles

Il existe de nombreux e-zines et encyclopédies en ligne sur Internet qui offrent un espace gratuit pour la soumission d'articles.

Si vous voulez faire des économies, vous pouvez rédiger les articles vous-même. Il existe de nombreux rédacteurs indépendants qui sont prêts à écrire pour vous pour une somme modique, mais pour économiser de l'argent, il est sage de rédiger ces articles vous-même.

Rédigez des articles dont le thème correspond à la niche de votre site. Écrivez quelque chose sur lequel vous avez de l'expertise, de sorte qu'en le lisant, les internautes sentent que vous avez des connaissances sur le sujet et ils auront envie d'aller sur votre site.

Rédigez des articles qui donnent des conseils et des directives sur le sujet ou la niche de votre site.

Incluez une boîte de ressources à la fin de votre article qui peut les relier à votre site. Écrivez un peu sur vous-même et votre site. Si vous proposez un article léger, riche en informations et intéressant, les internautes iront sur votre site pour en savoir plus.

Si vous voulez tirer parti de la soumission d'articles, vous pouvez essayer des services payants en cherchant sur **Google** "soumission d'articles payante".

Utiliser Google Adwords pour générer un trafic ciblé !

C'est la raison pour laquelle les lasers de sites de commerce électronique ciblent certains groupes de personnes et les conduisent sur leur site pour présenter

leurs sites et leurs produits. Un marketing de précision est essentiel pour que vous puissiez compter sur tout le trafic sur votre site comme clients potentiels.

Utiliser l'argent gagner pour gagner plus d'argent

Il est courant de penser que pour gagner de l'argent, il faut en dépenser. La publicité est un bon moyen de dépenser de l'argent à des fins commerciales. La publicité attire les gens car, grâce à elle, ils savent qu'il existe une entreprise ou un produit.

Avec le bon type de publicité, vous pouvez voir l'augmentation du trafic sur votre site. Avec un volume élevé de trafic, même si seulement une petite partie ou un pourcentage se révèle être des clients acheteurs, cela reste une bonne moyenne de revenu générant des bénéfices.

Pour l'instant, il n'y a pas d'autre système de publicité qui vaille chaque centime. que d'utiliser le programme Adwords de Google (<http://www.adwords.com/>). La popularité croissante d'Adwords de Google est évidente, car de nombreux sites utilisent ce système d'annonces.

En utilisant Adwords de Google, vous payez un certain montant en fonction du nombre de mots clés auxquels votre annonce est sensible.

Chaque fois qu'une personne effectue une recherche dans Google, le ou les mots clés utilisés génèrent des annonces sur le côté de Google qui sont générées par les mots clés qu'ils ont assignés pour leurs annonces.

Cette méthode cible au laser le trafic qu'un site souhaite avoir sur son site. Elle permet également de s'assurer que vous êtes bien visible sur la première page d'un résultat de recherche.

En payant Google pour ce système d'annonces, vous vous assurez que votre groupe cible de personnes voit vos annonces. Vous conduisez votre trafic ciblé au laser vers votre site qui répond à leurs besoins et à leurs désirs.

Vous pouvez également être sûr que vous pouvez répondre à leurs demandes et à leurs besoins.

En dehors de Google, vous pouvez également figurer dans d'autres réseaux de recherche, notamment AskJeeves, AOL Search et Netscape.

Ces sites diffusent également des annonces Adwords qui réagissent aux recherches effectuées par les visiteurs. Il existe également des réseaux de contenu, des sites autres que ceux des moteurs de recherche qui proposent Google Adwords, qui diffuseront également vos annonces.

Mais ceci est soumis à la niche que le site propose.

Les mots clés que vous avez choisis détermineront le réseau de contenu qui diffusera votre annonce. La fréquence de votre annonce sera également déterminée par le budget dont vous disposez.

Découvrir ici « [ROBOT DE TRADING AUTOMATIQUE](#) »



Cibler votre trafic au laser

Pour obtenir un bon chiffre ou une bonne estimation du ratio trafic/client acheteur, il est bon de **cibler** votre trafic.

En sachant que votre trafic est composé de clients potentiels et qu'il est intéressé par vos produits et votre entreprise, vous obtiendrez des statistiques plus

précises. Cela vous montrera l'efficacité de votre utilisation de Google Adwords.

Attirez un trafic ciblé vers votre site en utilisant des mots clés ou des phrases de mots clés pour votre Google Adwords qui se rapportent à votre entreprise et à vos produits.

Il existe de nombreux outils Internet en ligne qui peuvent vous aider à choisir des mots-clés et des expressions de mots-clés qui sont actuellement demandés et qui pourraient contribuer à générer un trafic ciblé vers votre site.

Avec votre annonce Google Adwords, vous êtes assuré que chaque clic sur votre annonce est un client potentiel qui recherche précisément ce que vous avez à offrir.

Veillez à ce que votre annonce Google Adwords contienne les bons mots clés afin de générer un trafic ciblé vers votre site.

L'utilisation de Google Adwords pour aider à stimuler l'augmentation du trafic ciblé par laser s'avérera très bénéfique, comme de nombreuses autres entreprises peuvent en témoigner. Les avantages sont élevés et le coût est relativement justifiable.

Marketing viral

La créativité.

C'est l'une des vertus qu'un site doit posséder pour mener la course dans la concurrence impitoyable du commerce sur Internet. Avec autant de concurrence et de rivalité, toutes les méthodes de marketing doivent être employées et utilisées.

Peu importe que vous ayez un produit génial ou un site Web fantastique, si les gens ne savent pas que vous existez, cela n'a aucune importance et vous ne réussirez pas. Pire encore, votre entreprise pourrait tout simplement disparaître.

Bien que de nombreux sites de commerce électronique utilisent aujourd'hui un grand nombre de méthodes et de dispositifs, certains d'entre eux peuvent encore vous aider à obtenir un coup de pouce supplémentaire dans la cote de popularité. L'une de ces méthodes est le marketing viral.

Si le terme "viral" évoque facilement un virus, un mot très redouté par tous les propriétaires d'ordinateurs, il n'est pas ce qu'il semble être. En fait, vous n'utilisez pas un virus informatique pour diffuser votre activité ; au contraire, il pourrait bien vous tuer.

Tout le monde en a assez de toutes ces publicités intempestives et de ces logiciels espions.

Aperçu du marketing viral

Le marketing viral, également connu sous le nom de publicité virale, est une technique de marketing utilisée pour sensibiliser le public à un produit ou à une entreprise.

Il utilise de nombreuses formes de médias pour atteindre le public sans promouvoir réellement le produit, en recourant à d'autres formes de dépendance qui peuvent rendre une personne accro et l'obliger ou l'amuser à le transmettre, avec la publicité du produit ou de l'entreprise qui l'accompagne.

En bref, les entreprises partent du principe que si les gens aiment le contenu d'un média, ils le transmettront à leurs amis et à leur famille.

Elles sponsorisent certains médias, tels qu'un jeu flash sympa, une vidéo amusante, une histoire amusante, etc., qu'une personne peut transmettre à une autre avec la marque ou le logo de l'entreprise, la description du produit ou tout autre contenu destiné à promouvoir l'entreprise ou son produit.

Le marketing viral est devenu un moyen populaire de publicité et de marketing car il est relativement peu coûteux. Pour éviter d'être étiqueté comme courrier indésirable, le marketing viral compte sur l'empressement d'une personne à passer sur le produit.

Si une personne voit le nom de la personne qu'elle connaît comme expéditeur, elle ne le bloquera pas et l'ouvrira également.

De nombreuses entreprises offrent des incitations telles que des remises et des rabais lorsqu'elles contribuent à la diffusion de leur marketing viral. Elles se basent sur le nombre de destinataires qu'un marketing viral reçoit d'une personne pour déterminer le montant ou le nombre d'incitations qui peuvent leur être attribuées.

Utiliser le marketing viral à votre avantage

L'avantage principal et primordial du marketing viral est que vous bénéficiez d'une grande publicité et d'une sensibilisation du public à votre site et à votre entreprise. Vous générez un flux de visiteurs qui sont des clients potentiels.

Avec un peu d'ingéniosité et d'imagination, et quelques incitations ou prix, vous pouvez toucher un grand nombre de personnes et annoncer votre existence.

La plupart des sites et des entreprises se rendent compte de l'efficacité du marketing et de la publicité virale. Ne pas l'utiliser pourrait tuer votre entreprise. Avec d'autres

Le marketing viral peut vous permettre de prendre une longueur d'avance sur les autres méthodes de promotion de votre site, comme l'optimisation des moteurs de recherche.

Le marketing viral peut être un moyen détourné de faire connaître votre entreprise et vous-même. Vous les incitez à faire passer votre publicité.

Il est également très peu coûteux et ne pas y investir pourrait être un véritable suicide commercial. Tout ce qu'il faut, c'est une idée géniale, un bon jeu addictif, une histoire amusante ; de nombreuses idées existent encore.

Créez un ragot ou un buzz, de nombreux films sont promus en utilisant des scandales et des ragots pour les

rendre populaires. Vous vous souvenez du film "Le projet Blair Witch" ?

De nombreuses grandes entreprises ont essayé le marketing viral et ont connu de nombreux succès. Un exemple classique est Hotmail de Microsoft. C'était la première grande entreprise connue à utiliser ce système et il a fait des merveilles pour elle.

C'est maintenant à votre tour d'utiliser le marketing viral pour faire des merveilles pour vous. Agissez maintenant et récoltez les bénéfices que le marketing viral vous apportera, à vous et à vos chiffres de vente.

Comment monétiser votre trafic pour que vous en tiriez le maximum.

Vers la fin du livre, je vous montrerai comment maximiser et tirer le meilleur parti du trafic que vous créez en utilisant les méthodes que nous avons évoquées précédemment.

La création de votre propre site de commerce électronique n'est plus ce qu'elle était. Il existe des milliers de concurrents qui ne demandent qu'à obtenir une plus grande part du gâteau.

Tous les stratagèmes et toutes les méthodes que vous pourrez trouver pour augmenter vos ventes seront très utiles.

Nous devons nous admettre. La plupart d'entre nous le font pour l'argent. Nous n'allons pas perdre notre temps et nos efforts juste pour le plaisir. De nombreux sites n'attendraient pas qu'il gèle en enfer juste pour voir leurs profits.

Bien que certains prennent les choses à la légère, il y a toujours ceux qui préfèrent voir des profits chaque jour.

Il est de notoriété publique que sans trafic, il n'y a pas d'entreprise. Comme dans toute entreprise, sans clients, il n'y a pas de ventes.

Le trafic représente toutes les personnes qui ont la chance de voir ce que vous avez à offrir. Plus il y a de

personnes qui voient vos produits, plus il y a de personnes pour les acheter.

Personne ne met en place un site de commerce électronique sans s'attendre à des bénéfices. Nous avons un capital de départ qui doit être récupéré. Avec un trafic constant, nous avons au moins une chance d'atteindre cette probabilité. En monétisant votre trafic, vous optimisez vos chances d'en tirer le meilleur parti.

Gagner de l'argent avec votre trafic

La méthode la plus efficace et la plus éprouvée pour tirer profit de votre trafic est la **publicité**. Internet génère des centaines de milliers et des centaines de milliers de visiteurs chaque jour.

La plupart d'entre eux sont à la recherche de quelque chose. Si certains ne cherchent que des informations, un bon pourcentage d'entre eux recherchent quelque chose dont ils ont besoin.

Internet s'est avéré être une source très fiable pour trouver ce qui était considéré comme un produit très difficile à trouver.

Internet a rendu le monde plus petit ; vous pouvez faire de la publicité pour un produit depuis les profondeurs d'Istanbul et trouver un acheteur dans le centre de Philadelphie.

Générer du trafic n'est pas une tâche facile. Vous devez faire face à un grand nombre de sites pour générer un bon nombre de flux de trafic.

Mais si vous y parvenez, cela peut ouvrir une boîte de Pandore de possibilités. L'un de ces avantages est la monétisation de votre flux de trafic.

Donc, pour en venir au cœur du sujet, plus vous générez de trafic, plus vous avez de chances d'être considéré comme désirable, désirable, dans le sens où un site qui génère un bon trafic est facilement convertible en profit.

En fait, le trafic est synonyme de profit. La publicité est le nom du jeu ; avec un bon plan publicitaire, vous pouvez utiliser votre flux de trafic à votre avantage.

Lorsque vous avez un bon trafic, vous avez un bon nombre de clients potentiels, des clients qui sont prêts à verser de l'argent dans vos coffres. En outre, ce trafic peut être redirigé vers des liens sponsorisés qui sont prêts à vous payer pour une partie importante du trafic que vous avez généré.

Ce système est appelé "paiement par clic". Chaque fois qu'un visiteur de votre site clique sur un lien publicitaire, vous êtes rémunéré. Plus vous générez de trafic et plus le nombre de clics augmente, plus vous faites de bénéfices.

Programmes d'affiliation

==> [N°1 de l'affiliation en France](#)

Les programmes d'affiliation constituent une autre méthode de monétisation de votre trafic. Vous pouvez vous associer à d'autres sites et sociétés en ligne qui ont fait leurs preuves et monétiser votre trafic en percevant un pourcentage des ventes générées par le trafic provenant de votre site.

L'idée de base est que le trafic généré à partir de votre site ira vers un autre site qui peut offrir un produit que vous ne proposez pas. De nombreux programmes peuvent suivre et enregistrer les transactions qui ont été rendues possibles grâce aux liens entre sites.

Lorsque des achats sont effectués par des clients qui ont été conduits par votre site sur leur site, vous recevez un pourcentage de cette vente. Les programmes d'affiliation vous donnent l'avantage de monétiser votre trafic sans avoir besoin de transporter ou de promouvoir un certain produit.

Pour finir...

Il existe tellement de moyens et de méthodes pour monétiser votre trafic. Tout ce qu'il faut, c'est un peu de

travail et l'envie de lancer avec succès un site générateur de profits.

Internet est une véritable source d'informations, de nombreux conseils et guides sont proposés un peu partout sur la manière de monétiser votre trafic et de faire de votre site un bon générateur de profits.


Frédéric B, Apporteur d'affaires

[Gagner-sur-internet.com](http://gagner-sur-internet.com)

Besoin d'aide, pour vous lancer sur internet avec l'affiliation, les droits de revente ou de label privé ?

Contactez-Moi : gagner-sur-internet.com@gmail.com

Liens utiles :

- Affiliation numéro°1 en France
- <http://www.gagner-sur-internet.com/redirect/systeme.io.php>
- Affiliation numéro°2 en France
- www.gagner-sur-internet.com/redirect/affiliation-1tpe.php
- Affiliation FACEBOOK
- www.gagner-sur-internet.com/redirect/formation-affiliation-facebook.php
- Gagner de l'argent avec le Challenge pecunia
- www.gagner-sur-internet.com/redirect/challenge-pecunia.php
- BEST SELLER – Profit-Hacking
- www.gagner-sur-internet.com/redirect/Profit-Hacking.php
- [Blueprint Affiliation](#)
- [Make Money ] SATOSHI le Retour de l'offre BUZZ
- www.gagner-sur-internet.com/redirect/faille-Satoshi.php