

COPYWRITING PRATIQUE

140 CONSEILS POUR BOOSTER VOTRE ACTIVITE PROFESSIONNELLE

ENTREPRENEURS, BLOGUEURS, VENDEURS
SUR INTERNET, ECRIVAINS ET WEBMASTERS



BUSINESS

**140 Conseils pour Booster votre
Activité Professionnelle**

Informations importantes à propos de ce livre

Bienvenue !

Ce livre est une **compilation** des 28 articles qui ont été proposés pour l'évènement inter-blogueurs du blog Copywriting Pratique « [Echanges de compétences](#) », dans la catégorie « **Business** ».

Avant d'en découvrir son contenu, merci de lire ces quelques lignes :

*Ce que vous **POUVEZ** faire avec cet ouvrage :*

- L'offrir en cadeau aux abonnés de votre newsletter,
- Le proposer en **téléchargement gratuit** sur votre blog (*allez voir [cette vidéo](#) qui vous explique comment faire si vous avez un blog WordPress*),
- L'offrir en **bonus** avec un des produits que vous vendez,
- Vous en servir comme **cadeau de bienvenue** si vous avez un blog avec un espace membre,
- Et plus généralement l'offrir **GRATUITEMENT** à qui vous voulez.

*Ce que vous **ne POUVEZ PAS** faire avec cet ouvrage :*

- Le **vendre** à quelque prix que ce soit,
- Le proposer en version **imprimée**,
- **En modifier** son contenu (ajouter ou enlever des pages, rajouter ou enlever des éléments)
- L'intégrer à **des offres illégales** et/ou **punies par la loi** dans votre pays
- **Recopier et réutiliser** tout ou partie des articles de ce livre sur quelque support que ce soit.

Notez également que chaque article (chapitre) présent dans ce livre est la propriété de son auteur.

Ceci étant précisé, bonne lecture !

Préface

...par *Marianne DUPUIS JANIN*, du blog [Parler en Public Online](#).

Chère lectrice, cher lecteur,

Vous allez bientôt vous plonger dans la délicieuse découverte de tous les articles qui composent cet ouvrage, pour admirer cette mosaïque fascinante de richesses virtuelles : bravo à vous !

Mais, juste avant de quitter votre plongeon, suivez-moi dans les coulisses de ce premier phénomène...

Comme toute première éclosion, il naquit d'une grande idée et d'une longue maturation.

La grande idée d'Yvon consistait à réunir côte à côte le meilleur des blogs francophones, pour métisser les échanges, multiplier les rencontres et promouvoir les contenus de qualité.

Restait à donner forme à cette idée pour la faire adopter par la communauté de bloggeurs, sans l'appui de laquelle le projet n'avait aucun sens. Le pari était de taille : vous savez combien les blogs abondent, comment les styles foisonnent et les sujets jouent au grand écart.

Alors, comment susciter l'enthousiasme ?

Yvon a jeté une bouteille à la mer vers les lecteurs de son blog, confiant que les retours seraient à la hauteur et que la générosité de cette grande idée allait conquérir le public.

Son intuition est tombée à pic : une multitude de sujets, aussi qu'hétéroclites que foisonnants.

Mais, comment y trouver un thème fédérateur ?

Analyses, hésitations, sélections, autant d'étapes qu'Yvon a franchies en secret, armé de patience pour façonner son premier événement, aussi large et inspirant que possible.

Enfin, il annonça le thème, dicta le cadre, fixa l'échéance.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Seulement, comment créer les conditions d'un vrai succès ?

Derrière sa communauté, observant le nombre d'articles qui petit à petit grandissait, Yvon a prodigué méthodes, encouragements, modèles pour guider chacun dans cette aventure, espérant que brique après brique, le monument allait s'élever.

Mais, il ne suffisait pas d'être constamment présent, réactif à tous les emails et accueillant dans chaque commentaire...

Yvon préparait aussi dans l'ombre tous les formulaires, scripts et autres prodiges qui simplifient la collecte et la consolidation de toutes ces richesses.

Développement, tests, optimisation, développement, test, optimisation, développement, test... le refrain bien connu d'un travail de fourmi, loin des projecteurs, pour que tout se passe au mieux.

Sinon, comment rendre la participation accessible et plaisante ?

Le jour de l'échéance approche, un nouveau rappel, de nouveaux encouragements...

Yvon reçoit une avalanche d'emails de dernière minute, surpris du succès et peut-être aussi que son événement si minutieusement préparé depuis des jours soit traité comme une affaire de dernière minute.

Un dernier grand coup de collier pour mettre en ligne tous les articles, aussi épuisant que le délai est court. Avec une marge de manœuvre si étroite, Yvon a bien mérité une pause et les applaudissements de la communauté qui le suit !

Seulement, l'aventure ne s'arrête pas là... Yvon est un perfectionniste dans l'âme, il lui faudra encore des heures et des jours pour peaufiner la mise en page, notant dans son grand cahier quelles améliorations il mettra en place le prochain 15 du mois pour une session suivante plus fluide, relisant chaque article, peiné des fautes d'orthographe, amusé d'un bon mot, curieux d'une idée originale, cliquant chaque lien pour vérifier qu'il marche, lisant au passage quelques nouveaux articles...

Où s'arrête le plaisir, où commence la contrainte ?

Vient ensuite la promotion, les emails, les sites référents, les partenaires, Yvon reprend son bâton de pèlerin pour défendre le métissage.

Montagne après montagne, il parcourt les sommets, déposant ses liens, invitant à la découverte...

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Et voilà qu'aujourd'hui, au terme de ce bien long voyage, ces quelques pages sont vôtres. Certes, elles ne sont pas parfaites et votre contribution les améliorera encore, car il s'agit d'une toute première fois et parce qu'elles ont pour seule ambition de vous inviter à découvrir d'autres mondes.

Et si l'une d'entre elles vous mène sur d'autres rives, les auteurs et Yvon auront gagné ce pari.

Vous l'aurez compris, derrière les coulisses se cache un grand professionnel...

Si vous en doutiez encore, un détour par Copywriting-pratique.com vous en convaincra !

Débutant ou auteur confirmé, blogueur du dimanche ou chaque jour assidu, vous serez séduit par la qualité de son enseignement, distillé en petites touches, auquel les blogueurs font écho, comme autant de tesselles multicolores qui dessinent les contours d'une lumineuse mosaïque.

Soyons sincère :

S'il en est bien un à qui cet ouvrage doit tant, pour son excellente présentation, pour la qualité de son contenu et la richesse de sa diversité, c'est bien Yvon...

S'il en est bien un à qui la communauté doit tant, pour sa générosité bienveillante, sa présence de tous les instants et ses encouragements chaleureux, c'est bien Yvon...

S'il en est bien un à qui le web francophone doit tant, pour son ingéniosité, sa vision engagée, et l'exemple qu'il donne par ses fidèles apports au quotidien, c'est bien Yvon...

Alors, au nom de tous ceux qui ont apporté une petite brique à cet édifice si patiemment et savamment assemblé : « Merci Yvon ! »

Puisse cet évènement inaugurer une très longue série d'excellentes initiatives...

Marianne DUPUIS JANIN

Table des matières

Informations importantes à propos de ce livre.....	2
Ce que vous POUVEZ faire avec cet ouvrage :.....	2
Ce que vous ne POUVEZ PAS faire avec cet ouvrage :.....	2
Préface	3
PARTIE I : LE BLOGGING.....	12
5 conseils de copywriter pour réaliser une mini biographie qui donne aux lecteurs une frénétique envie de venir vous voir	12
1. Allez à l'essentiel, soyez court et mystérieux	12
1. <i>Supprimer le superflu</i>	12
2. <i>Être aussi court que possible</i>	13
3. <i>Ne pas en dire trop</i>	14
2. Soyez 100% concret et imagé	14
3. Aidez-vous de ces 21 questions	15
4. Orientez au plus vite votre bio vers le lecteur.....	17
5. Incitez - gentiment - à l'action. Mais FAITES-LE !	18
A vous de jouer !.....	19
A propos de l'auteur	20
5 astuces pour automatiser votre blog au maximum.....	21
1. Pourquoi automatiser votre blog ?	21
2. Comment automatiser votre blog ?	21
1. <i>L'auto-répondeur</i>	21
2. <i>Le plugin SEO smart link</i>	21
3. <i>Le plugin tweet old post</i>	21
4. <i>Tweeterfeed</i>	22
5- <i>La fonction planifier de WordPress</i>	22
A propos de l'auteur	23
5 conseils pour démarrer dans le blogging efficacement	24
1. Choisissez le bon sujet.....	24
2. Ne soyez pas un perfectionniste.....	24
3. Imaginez que vous avez un public, même si vous ne l'avez pas	24
4. Ne soyez pas avide	25
5. Soyez patient.....	25
A propos de l'auteur	25
Le plan d'action en 5 étapes pour rédiger un article de blog en moins de 40 minutes	26
1. Créez un plan	26
2. Rédiger votre article d'une traite.....	27
3. Raccourcir et remplacer.....	27
4. Remplacez l'abstrait par du concret	28

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

5. Corrigez et aérez	28
Conclusion	29
A propos de l'auteur	29
5 conseils fondamentaux pour trouver son idée de blog.....	30
1. Définissez l'objectif de votre blog	30
1. <i>Faire connaître votre entreprise, votre affaire</i>	30
2. <i>Vous faire connaître</i>	30
2. Choisissez un sujet qui vous passionne	31
3. Choisissez un thème adapté à vos compétences	32
4. Choisissez une thématique « populaire »	33
5. Faites une étude de marché	34
En définitive, si... ..	34
A propos de l'auteur	35
5 plugins pour WordPress dont vous ne pourrez plus vous passer	36
1. Drop Caps	36
2. BJ Lazy Load	37
3. Logout Redirect	37
4. Simple Pull Quote	38
5. Scroll To Top Plugin	38
A propos de l'auteur	39
2 conseils et 3 astuces pour garder vos visiteurs plus longtemps sur votre blog	40
1. Utilisez un langage simple dans vos articles.....	40
2. Structurez vos articles	41
3. Donnez de la visibilité à vos anciens articles.....	41
4. Diminuez les liens externes ou ouvrez-les dans une nouvelle fenêtre.....	42
5. Demandez à laisser un commentaire	42
Conclusion	43
A propos de l'auteur	43
5 combines pour personnaliser MYSTIQUE à vos couleurs !.....	44
1. Changer la couleur des titres dans vos articles	44
2. Changer la couleur des titres sur la page d'accueil	45
3. Changer la couleur de la barre de navigation	46
4. Faire une séparation entre le corps du texte et la sidebar	47
5. Rajouter des icônes de réseaux sociaux.....	48
A propos de l'auteur	49
Les 5 conseils d'une blogueuse addict, pour plonger dans la blogosphère sans se noyer	50
1. Considérez votre blog comme votre maison.....	50
2. Soyez authentique.....	50
3. Soyez respectueux.....	51
4. Osez ! Osez tout !	51
5. Ne renoncez pas !	52

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Allé hop, plongez !	52
A propos de l'auteur	52
Des fautes d'orthographe, moi ? Plus jamais !.....	53
1. Prenez la décision d'améliorer votre orthographe	55
2. La lecture utile	56
3. Redécouvrez la dictée	58
4. Vocalisez.....	59
5. Relisez, relisez, relisez et relisez encore !	59
A propos de l'auteur	61
Tout votre business est-il à la merci des hackers ?	62
1. Mais que s'est-il passé ?	62
2. La prévention toute simple	63
3. Mes 5 meilleurs tuyaux pour surveiller et sécuriser mon WordPress.....	64
1. <i>wp db manager</i>	64
2. <i>Sucuri</i>	64
3. <i>wordfence</i>	64
4. <i>limit login attempts</i>	66
5. <i>wordpress firewall 2</i>	66
4. Comment dire à Google que votre site est de nouveau propre ?	67
A propos de l'auteur	68
Les 5 piliers pour la sécurité de votre blog WordPress	69
1. La base de données MySQL.....	69
2. Les fichiers de votre blog	69
3. Les mises à jour.....	69
4. Les droits d'accès et les mots de passe	70
5. Les extensions de sécurité	70
A propos de l'auteur	71
PARTIE II : SE FAIRE CONNAITRE	72
Comment avoir 0 visite de Google : mes 5 conseils	72
1. Choisissez un nom de domaine gratuit	72
2. Copiez d'autres sites.....	72
3. N'optimisez pas votre maillage interne	72
4. N'ajoutez pas de texte alternatif à vos images	72
5. Faites un site sans texte.....	73
A propos de l'auteur	73
Trafic ciblé : 5 moyens de l'obtenir	74
1. Le Blogging	74
2. Les Forums.....	74
3. Les Réseaux sociaux.....	75
4. Les communiqués de presse	75
5. Les commentaires	75
A propos de l'auteur	76

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

5 astuces pour augmenter sa visibilité sur le web.....	77
1. Inscrire votre site dans des annuaires de qualité.....	77
2. S'inscrire sur des forums.....	78
3. Commenter sur des blogs.....	78
4. Échange de liens et article invité.....	78
5. Les réseaux sociaux.....	79
A propos de l'auteur.....	79
5 éléments indispensables pour une stratégie de communication d'entreprise efficace !.....	80
1. Définir une stratégie de communication claire.....	80
2. Se mettre dans la peau des journalistes et comprendre leurs besoins.....	80
3. Créer des outils de communication performants.....	81
4. Ecouter les retours (communication bilatérale).....	81
5. Ajuster sa stratégie de communication pour les opérations suivantes.....	81
A propos de l'auteur.....	82
PARTIE III : ACTIVITE ET MARKETING INTERNET.....	83
5 clés de succès pour réussir avec brio vos prochains parcours de formation en ligne.....	83
1. Concevez de manière précise votre plan de formation.....	84
2. Organisez des séquences d'apprentissage courtes et ciblées.....	84
3. Maximisez les interactions entre vos participants.....	84
4. Soignez, simplifiez et structurez vos supports pédagogiques.....	85
5. Ne vous laissez pas impressionner par la technique.....	85
L'avenir de la formation passera par l'E-Learning !.....	85
A propos de l'auteur.....	86
5 conseils pour réussir votre e-mailing.....	87
1. L'heure d'envoi.....	87
2. L'expéditeur.....	87
3. Le titre.....	88
4. La hiérarchisation des informations.....	88
5. Le mode d'envoi.....	89
A propos de l'auteur.....	89
5 Conseils pour faire plus de ventes que tous vos concurrents réunis.....	90
1. Comment augmenter le taux de conversion d'un squeeze page.....	90
2. Arrêtez de promouvoir un produit que vous ne connaissez pas.....	94
3. Comment parler du produit pour vendre plus.....	97
1. Évaluer le site Web du produit.....	97
2. Possédez l'esprit du lecteur.....	98
4. Comment pallier les manques du produit d'affiliation.....	100
5. Améliorer les visites sur votre squeeze page.....	103
A propos de l'auteur.....	105
Les 5 commandements du Webmaster débutant.....	106

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

1. Le schéma client-serveur tu maîtriseras	106
2. Firebug toujours tu utiliseras	107
3. En UTF-8 ton site tu encoderas.....	108
4. En FTP tes pages tu éditeras.....	109
5. Les formats d'images tu comprendras.....	110
1. Le format.JPG ou.JPEG.....	110
2. Le format.PNG.....	110
3. Le format.GIF.....	111
En résumé.....	111
A propos de l'auteur	111
Maîtriser le tsunami de vos données	112
1. Au secours, je suis noyé(e).....	112
2. Logiciel de base de données ? Ça me fait peur !.....	113
3. Bon ok, mais je fais cela avec quoi ?	114
4. Et je peux me lancer comme ça ?.....	116
5. Ah, oui, la fameuse « tête bien faite ».....	117
A propos de l'auteur	118
PARTIE IV : ENTREPRENDRE SUR LE WEB OU AILLEURS	119
Les 5 conseils pour une auto-entreprise rentable.....	119
1. Evitez de choisir une activité qui nécessite un investissement initial trop important	119
2. Limitez vos dépenses régulières liées à votre activité.....	120
3. Privilégiez la vente de services.....	120
4. Envisagez à une activité immatérielle autant que possible	120
5. Pensez « récurrence »	120
A propos de l'auteur	120
Déjouez certains pièges liés au régime de l'Auto-Entrepreneur !.....	122
1. Ce que vous devez savoir avant votre inscription.....	123
2. Ce que vous devez savoir au moment de votre inscription.....	124
3. N'ayez pas qu'un seul client, c'est très dangereux	127
4. Les services à la personne.....	127
5. Le conjoint collaborateur.	128
A propos de l'auteur	128
Entreprise à domicile : 5 conseils pour vous mettre à votre compte.....	129
1. Mettez en place un espace de travail séparé dans votre maison.....	129
2. Définissez les paramètres de votre entreprise	129
3. Réseautez, réseautez, réseautez !	130
4. Présentez une image professionnelle.....	130
5. Automatisez votre entreprise à domicile	130
A propos de l'auteur	130
Comment démarrer dans le marketing de réseau	132
1. Recherchez des gens sérieux et intéressés	132

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

2. Trouvez le bon produit et la bonne compagnie	133
3. Un bon plan de rémunération.....	134
4. Ne pensez pas que ce sera facile.....	135
5. Vous créez une entreprise.....	136
A propos de l'auteur	137
5 bonnes raisons de créer sa propre boutique en ligne	138
1. Parce que les internautes achètent de plus en plus en ligne	138
2. Pour améliorer votre visibilité et celle de vos produits.....	138
3. Pour ne plus dépendre d'une zone géographique.....	138
4. Pour faire des économies.....	139
5. Pour des raisons écologiques.....	140
A propos de l'auteur	140
5 astuces pour écrire un roman que les autres auteurs espèrent ne jamais voir entre vos mains... Jamais !	141
1. Utilisez un carnet pour noter vos idées	141
2. Écrivez au moins une page par jour	142
3. Créez de bons personnages	143
4. Racontez une histoire intéressante	144
5. Supprimez tout mot inutile	145
À vous de jouer	146
A propos de l'auteur	146
5 astuces pour conclure votre contrat de consultant.....	147
1. Réfléchissez avant d'agir.....	147
2. Expliquez-vous simplement	147
3. Laissez parler votre client.....	147
4. Exprimez votre passion et enthousiasme	148
5. Engagez-vous dans une relation personnelle	148
A propos de l'auteur	148

PARTIE I : LE BLOGGING

5 conseils de copywriter pour réaliser une mini biographie qui donne aux lecteurs une frénétique envie de venir vous voir

Alors que le premier évènement inter-blogueurs de ce blog bat son plein, arrive dans quelques jours la douloureuse question de la réalisation de sa “bio”.

Je vais vous expliquer ici comment faire pour réaliser **une mini bio** du tonnerre.

Qu'est-ce qu'une mini biographie de blogueur ?

Commençons par la définir : Il s'agit de ce court texte de **quelques lignes** qui figure - ou qui devrait figurer - sous les articles invités que l'on écrit sur les autres blogs, ou juste après les articles figurant dans un livre collaboratif comme celui qui va voir le jour à l'issue de ce premier évènement.

Cette bio est de loin ce qu'il y a de plus important quand on participe à un évènement ou lorsqu'on écrit un article invité.

Pour prendre une image simple, je dirais qu'une bio réussie, c'est l'équivalent d'une **porte béante** ouverte sur vous, par laquelle des centaines de lecteurs peuvent arriver - et rester - sur votre blog.

Par conséquent, il est impératif que vous prépariez une bio très percutante, pour pouvoir profiter au maximum de tout le potentiel de visites que ce genre d'évènement permet.

A l'heure où j'écris cet article, déjà 31 blogueurs m'ont envoyé leur article.

Dans quelques heures, demain tout au plus, je vais leur demander de m'envoyer une bio de quelques lignes ainsi qu'une photo (ou un avatar).

Voici mes 5 conseils de copywriter pour écrire une bio qui donne envie de venir vous voir sur le champ.

1. Allez à l'essentiel, soyez court et mystérieux

1. Supprimer le superflu

Vous connaissez le terme “Elevator pitch” ?

En français, c'est le “**discours d'ascenseur**”. Une sorte de texte de présentation que vous devez dire en **moins de 40 secondes** à un compagnon d'ascenseur, c'est à dire pendant l'intervalle en temps qui sépare plusieurs étages.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

En 40 secondes, on n'a pas le temps de dire des trucs qui ne servent à rien. Tout ce qu'on raconte doit **servir à quelque chose**.

Cette bio, c'est exactement la même chose. Mais c'est à l'écrit.

Vous ne devez pas mettre trop de fioritures dans une bio. Chaque mot doit avoir son importance.

Évitez donc tout ce qui est **banalités, clichés, concepts abstraits, superlatifs**, et par extension tout ce qui peut être enlevé de votre phrase sans en appauvrir le sens.

2. Être aussi court que possible

Votre bio doit être **courte et précise**.

Et elle ne devrait JAMAIS tenir sur **plus de 4 lignes**.

Pourquoi ?

Parce que lorsqu'on lit un texte sur Internet, je l'ai déjà dit, un paragraphe **de plus de 4 lignes** est pratiquement sauté à chaque coup. Car ça fait trop compact et ça "fatigue" d'avance.

La bio n'échappe pas à cette règle.

Donc, limitez vous à **3 lignes**, et si vous débordez sur la 4ème ce n'est pas trop grave, mais vérifiez bien si vous ne pouvez pas enlever quelque chose.

Une mini-bio qui vient après un article, ça explique :

- Qui vous êtes,
- Ce que vous faites,
- Et en quoi c'est **intéressant** pour le lecteur

Vous le voyez, ce n'est pas bien long. Et en étant parfaitement direct, alors une bio peut tenir en deux ou 3 lignes si les mots sont percutants et bien choisis.

Par exemple :

Article écrit par Yvon CAVELIER, qui vous conseille chaque jour [sur son blog](#), pour accroître vos visiteurs et vos ventes grâce au copywriting.

Article écrit par Claire, qui vous montre chaque jeudi [sur son blog](#), à l'aide d'une vidéo, comment améliorer votre voix pour être plus et mieux écouté.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

*Article écrit par Marie-Do, du blog **Ado Mode D'emploi**, où elle vous donne tous ses trucs pour améliorer sans cesse les relations parent-ados. Le tout avec humour.*

Etc.

Ce sont des exemples très courts. Ils ciblent à chaque fois UN SEUL avantage. Le principal.

3. Ne pas en dire trop

Si vous remarquez bien les bios sur 2 lignes que j'ai écrites ci-dessus, dans 2 d'entre elles, je n'ai pas donné le nom du blog. J'ai juste mis "sur son blog".

Si le nom de votre blog n'est pas une accroche à elle toute seule, alors il n'est pas besoin de le mettre dans votre bio.

Ca prend de la place pour rien, et si les gens ont envie de savoir ce que vous avez comme blog, ils vont cliquer sur votre lien.

Et c'est justement ce que vous voulez !

Bref, entretenez le mystère en ne dévoilant pas le nom de votre blog dans votre bio.

Et si vous avez des doutes, alors testez. Avec et sans. Et voyez laquelle des deux versions vous apporte le plus de visiteurs.

2. Soyez 100% concret et imagé

Ce 2ème conseil est assez proche du premier.

Pour autant, il est tellement important que j'ai décidé d'en faire un conseil à part entière.

En effet, une bio, c'est si court, qu'il n'y a aucune place pour de l'abstrait. AUCUNE !

Il s'ensuit que TOUS les mots abstraits doivent être éliminés sans aucun état d'âme.

Il ne doit rester QUE du 100 % concret.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Par exemple, tout ce qui est :

- Gagner plein d'argent
- Améliorer son trafic
- Faire plus de ventes
- Être plus performant
- Être plus heureux
- Etc.

...tout ça c'est abstrait. Il n'y a aucun mot concret là-dedans.

La transformation concrète de ces 5 phrases, c'est :

- Avoir au moins 10.000 euros d'avance sur mon compte à la fin de l'année
- Voir arriver 100 visiteurs fidèles de plus sur mon blog chaque semaine
- Vendre 2 fois plus de livres que le mois précédent
- Arriver à écrire un article tous les jours
- Rire à gorge déployée au moins 15 fois par jour
- Etc.

Bien souvent, le concret est plus long que l'abstrait. Mais ce n'est pas grave.

Parce que l'abstrait ne provoquera rien du tout au niveau des émotions chez le lecteur, alors que le concret, surtout si vous employez des mots images, le fera réagir.

Par conséquent, même si ça doit vous rajouter **une petite ligne de plus** dans votre bio, alors **transformez l'abstrait en concret**.

3. Aidez-vous de ces 21 questions

Quand on cherche à faire une biographie **concrète et rapide**, on manque souvent d'idées.

Voilà pourquoi le **jeu des questions** est une véritable aubaine pour nous guider.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Pour que ça fonctionne, il vous suffit de répondre au maximum de questions avec un minimum de mots.

Voici une vingtaine de questions, qui vont vous permettre de VOUS définir, de définir VOTRE blog et ce qu'il peut apporter aux autres.

Répondez-y le plus succinctement possible :

- Comment vous appelez-vous ?
- Quelle est votre spécialité ?
- Depuis combien de temps vous intéressez-vous à cette spécialité ?
- Quelle est votre plus grande réussite dans cette spécialité ?
- Quel est votre plus gros point fort dans ce domaine ?
- Pourquoi avez-vous décidé de monter un blog ?
- Qu'est-ce que ce blog apporte concrètement aux gens qui le lisent ?
- Avez-vous UNE SEULE bonne raison à me présenter pour me donner envie de venir voir votre blog ?
- Que dit-on de votre blog ici ou là ?
- A quelle fréquence écrivez-vous dessus ?
- Quel est LE point fort de ce blog ? Le petit truc que les autres n'ont pas ?
- Combien de gens voient votre blog chaque jour ?
- Quelle est votre meilleure rubrique ? Celle où vous préférez écrire ?
- Si on suit vos conseils, qu'est-ce qu'on y gagne ?
- Quel est le principal avantage à parcourir votre blog ?
- Quel est le mot qui définit le mieux votre blog ?
- A qui s'adresse votre blog ?
- Quel est votre public préféré ?
- Qui de connu est déjà venu vous voir ? Y a déjà publié un article ? Y a déjà commenté ?

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

- Parle-t-on de ce blog dans la presse où à la TV ? Quand et où ?
- Qu'est-ce qu'on en dit ?

Toutes ces questions fournissent des réponses courtes, précises et concrètes. Et c'est parmi ces réponses que vous pourrez trouver de la matière à alimenter votre biographie.

Si vous regardez bien ces questions, elles sont à chaque fois orientées vers un potentiel **avantage de taille** que vous pourrez mettre en avant.

On y parle de tout ce qui peut être susceptible d'intéresser les gens.

4. Orientez au plus vite votre bio vers le lecteur

Ce conseil-là, c'est le conseil le plus "copywriting" des 5.

Et c'est aussi le moins respecté. Et ceci pour une raison simple :

C'est que ce texte est une BIOGRAPHIE. Par conséquent, quand on pense "biographie", alors on pense qu'on ne doit parler que de soi.

Alors que ce n'est bien entendu pas le cas !

En effet, cette bio n'est pas vraiment là pour faire joli. Enfin, si, elle est là pour ça, mais pour VOUS, l'objectif c'est que cette bio vous serve à faire venir des gens chez vous.

Par conséquent, quel est le conseil le plus récurrent qu'on reçoit quand on fait une page de vente ?

Parlez aux gens d'EUX-MÊMES, et parlez moins de vous. Plus de "vous" que de "je".

C'est donc également vrai ici.

Plus votre bio sera centrée sur le lecteur, et plus ce dernier sera intéressé par ce que vous avez à dire.

C'est un processus totalement logique.

Vous devez donc AU PLUS VITE, dans votre bio, orienter votre texte VERS le lecteur.

La meilleure manière de la faire c'est d'utiliser le mot "pour..." et surtout les groupes de mots "pour que vous..." ou "pour vous" :

- J'écris sur un blog pour vous apprendre à ...

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

- J'écris chaque jour sur mon blog **pour que vous** vendiez 3 fois plus de produit chaque mois

Le “**pour**” introduit un avantage.

Il devrait être présent dans toutes les bios, au moins une fois.

Vous devez impérativement intéresser votre lecteur. Il doit avoir envie de cliquer.

5. Incitez - gentiment - à l'action. Mais FAITES-LE !

Une bio, c'est une présentation. De vous, de votre blog et de ce que vous faites.

Mais c'est également un aimant à visiteurs. En tout cas, c'est ce que vous souhaitez.

Par conséquent, il est **IMPORTANT** voire primordial d'inciter le lecteur à cliquer sur l'un de vos liens.

Mais d'un autre côté, le but n'est pas de passer pour un bourrin en disant un truc du genre : “Visitez mon blog, vous ne le regretterez pas”.

Non, vous pouvez être plus subtil que ça.

J'en avais [déjà parlé ici](#), pour autant, ce dernier conseil est tellement peu utilisé qu'il ne peut pas être occulté ici.

Pour inciter à l'action, il vous suffit de choisir **UN élément de votre blog**, et d'en extraire **UN avantage certain et concret**.

Cela peut être :

- Une **rubrique** complète
- Un **article** en particulier qui a eu un grand succès
- Un **dossier** regroupant plusieurs articles
- Une **série** d'articles
- Un **évènement**
- Etc.

Une fois que vous avez choisi l'élément que vous voulez mettre en avant, alors il vous suffit ensuite de le définir à la manière d'une **accroche** la plus concrète possible.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Et vous introduisez le tout comme un exemple.

Ce qui donne (par exemple) :

Article écrit par Yvon CAVELIER, qui vous conseille chaque jour [sur son blog](#), pour accroître vos visiteurs et vos ventes grâce au copywriting.

Par exemple, voyez [cet article](#) qui vous explique 11 manières de se passer de Google pour faire venir gratuitement de 500 à 2 millions de personnes sur votre blog.

Si c'est fait proprement, sans forcer, alors ça passera tout seul.

Vous ne faites que CHOISIR un article spécial et vous en parlez.

Vous pourriez même choisir un article en rapport avec l'article que vous aviez écrit soit pour un évènement soit comme article invité.

L'important, c'est que cela arrive **gentiment**, sans forcer les gens à cliquer.

Mais surtout, il DOIT y avoir une incitation à l'action. C'est en fait le seul vrai conseil qui vous permettra d'avoir des clics à gogo sur votre bio.

Que celle-ci se trouve sur un livre viral ou sur un blog.

Et aussi... Pensez à faire varier vos exemples en fonction de l'endroit où se trouve votre bio.

Car non seulement cela vous permettra de ne pas proposer toujours la même bio en fonction des évènements, mais en plus, ça vous permettra de tester quels sont les exemples **qui fonctionnent le mieux**.

Donc, après vous être présenté succinctement, après avoir expliqué ce que votre blog va apporter aux gens, vous leur mettez un exemple et une petite accroche pour inciter à y aller.

Et les visites devraient pleuvoir !

A vous de jouer !

Ces 5 conseils devraient vous servir **assez vite**.

Surtout si vous avez proposé un article pour le 1er évènement de Copywriting Pratique.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Mais aussi, pensez qu'une fois que vous avez fait votre bio, celle-ci vous servira pour beaucoup d'**occasions**.

Vous pouvez même vous permettre d'en faire une plus longue (avec les 21 questions ce sera facile), et de sélectionner **des phrases différentes** en fonction de l'endroit où vous la collez.

Quoi qu'il en soit, respectez autant que faire se peut ces 5 conseils.

A propos de l'auteur



Article écrit par Yvon CAVELIER, qui vous conseille chaque jour [sur son blog](#), pour accroître vos visiteurs et vos ventes grâce au copywriting.

Par exemple, voyez [cet article](#) qui vous explique 11 manières de se passer de Google pour faire venir gratuitement de 500 à 2 millions de personnes sur votre blog.

Visitez son blog : [Copywriting Pratique](#)

5 astuces pour automatiser votre blog au maximum

1. Pourquoi automatiser votre blog ?

La bulle de l'Internet est l'endroit idéal pour se créer de nombreuses sources de revenu complètement indépendantes les unes des autres.

Mais pour avoir le temps de travailler sur chacune d'elle, vous devez automatiser votre blog au maximum pour vous libérer de précieuses heures de travail, que vous consacrerez à des activités importantes du point de vue [monétisation](#).

Mais comment faire cela ?

Pour pouvoir vous concentrer sur des tâches réellement profitables, il faut que vous ne perdiez pas de temps sur des activités chronophages.

L'idée est logique. Et la solution très simple.

Automatiser votre blog.

2. Comment automatiser votre blog ?

1. L'auto-répondeur

Le premier outil d'automatisation que vous devez utiliser est un [service d'auto-réponse](#). C'est l'outil numéro 1 à mettre en place pour votre activité.

Bien que certaines personnes arrivent à générer des revenus sans l'utiliser, ils perdent beaucoup d'argent en ne l'utilisant pas.

Et, avouez que ce serait quand même dommage.

2. Le plugin SEO smart link

Ce plugin va vous faire gagner énormément de temps, et vous épargnez un travail très fastidieux si vous avez beaucoup d'articles sur votre blog. Ce plugin va automatiser votre blog sur tout l'aspect du linking interne.

[SEO smart link](#) va créer le maillage interne de votre blog à votre place. Très simple à configurer, ce plugin va vous permettre de ne plus vous occuper du tout du linking interne de votre blog.

Vous indiquez un mot-clé que vous reliez à une URL, et **SEO smart link** va créer tous les liens de votre blog sur ce mot-clé, en le reliant à l'URL indiquée.

3. Le plugin tweet old post

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

[Tweet old post](#) vous permet d'avoir une **présence** sur twitter **sans avoir à intervenir**. Sa fonction est de retweeter tous les anciens articles de votre blog à la fréquence que vous lui aurez indiquée.

D'une part, cela permet à vos anciens articles d'être **régulièrement retweetés**, et d'autre part, cela alimente votre compte [tweeter](#), sans que vous n'ayez à intervenir.

Vous pouvez **configurer vos tweets** dans l'espace réglage du plugin. Exclure certains articles, certaines catégories, configurer l'aspect de vos tweets, et laisser tweet old post travailler à votre place.

Un autre très bon moyen d'automatiser votre blog et son contenu avec [tweeter](#).

4. Tweeterfeed

[Tweeterfeed](#) est un autre très bon moyen d'automatiser votre blog. Ce service en ligne entièrement gratuit vous permet de synchroniser votre compte [tweeter](#), votre page facebook, et votre compte linkedin.

Vous devez simplement indiquer l'adresse de votre flux RSS et vos différents identifiants de connexion à vos différents réseaux sociaux, et **tweeterfeed se charge du reste**.

À chaque fois que vous posterez un nouvel article sur votre blog, il sera **simultanément** posté sur vos profils sociaux, sans que vous n'ayez à intervenir.

Imaginez si vous deviez poster à la main tous vos messages. Vous y passeriez la journée. Avec ce service, pas de travail supplémentaire. Et une **diffusion maximum**.

Pourquoi s'en priver !

5- La fonction planifier de WordPress

Pour cette fonction, vous devez avoir quelques articles d'avance. Pour cela, différentes solutions s'offrent à vous.

- Vous êtes très à l'aise avec l'écriture et vous êtes capable de créer un bon nombre d'articles sur commande.
- Vous avez du mal à rédiger. Vous pouvez alors **externaliser cette tâche**. ([codeur.com](#), [megaredacteur.com](#))

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

- Vous n'êtes même pas **obligé** de rédiger un article à chaque fois. Une **vidéo** ou un **slide** peuvent aussi être utilisés. À condition de ne pas le faire tous les jours.

Une fois que vous avez quelques articles d'avance, il ne vous reste plus qu'à les **planifier** dans votre administration WordPress. Un bon moyen pour automatiser votre blog et partir quelques jours en vacance sans se faire remarquer.

Voilà **5 petites astuces** pour automatiser votre blog au maximum, et vous faire gagner du temps dans diverses tâches redondantes et chronophages.

A propos de l'auteur



Je m'appelle **Thierry VALKER**, créateur du [blog marketing](#), passionné et spécialisé dans toutes les techniques de web-marketing.

Je dévoile des conseils chaque jour, comme par exemple [sur la monétisation d'un site](#), pour vous aider à progresser jour après jour.

Visitez son blog : [Business Marketing Internet](#)

5 conseils pour démarrer dans le blogging efficacement

Pour avoir une vie meilleure, être indépendant financièrement et retrouver la joie et le bonheur dans nos jours, nous avons besoin de deux choses : Des revenus passifs et faire ce qu'on aime.

Ces deux clés du bonheur sont possibles à travers le web-entreprenariat, et surtout le blogging.

Mais moi je n'ai aucune expérience avec un blog ! Et puis comment dois-je procéder pour réussir mon blog ?

Voilà 5 conseils qui vont vous aider pour faire vos premiers pas **efficacement** :

1. Choisissez le bon sujet

Choisissez un sujet sur lequel vous pouvez écrire chaque matin, jour après jour jusqu'au coucher du soleil de votre vie. Écrivez sur quelque chose pour laquelle vous êtes **passionné**, quelque chose que vous aimez et en la faisant vous n'aurez jamais la sensation de travailler. Lorsque vous écrivez sur un sujet que vous aimez, vous ne tomberez jamais à court d'idées.

« *Choisissez un travail que vous aimez, et vous n'aurez pas à travailler un seul jour de votre vie* » - Citation chinoise.

2. Ne soyez pas un perfectionniste

Si j'attendais que chaque article de blog que j'écris soit parfait, je n'aurais jamais écrit aucun article ! Le perfectionnisme est **paralysant**.

Mon blog est peut-être plein de fautes, de phrases inadéquates ou d'idées mal formées... Mais **il existe** ! Un blog parfait n'existe pas.

3. Imaginez que vous avez un public, même si vous ne l'avez pas

Je suis un blogueur débutant, et j'écris un article par semaine même si j'ai encore **peu de lecteurs** sur mon blog, mais **je continue** à écrire et à produire. Faites semblant que vous avez un grand public, écrivez avec **enthousiasme** comme si votre article sera lu la minute qui suit sa publication par des centaines de personnes.

Cet état d'esprit va vous permettre d'être bien, de produire de la **qualité** et d'arriver à avoir **réellement** ce grand public, c'est la **récompense** naturelle de votre travail.

4. Ne soyez pas avide

Votre première préoccupation doit être impérativement **produire de la qualité** et apporter **de la valeur ajoutée** à vos lecteurs. Si vous faites l'erreur de ne penser qu'à l'argent, vous allez perdre vos lecteurs et vos prochains clients et ils vont vous prendre pour un profiteur.

Commencez à **donner** pour recevoir, proposez un contenu intéressant et **gratuit** à vos lecteurs, trouvez des **solutions** à leurs problèmes. Vous allez gagner une relation de **confiance** avec eux, et ils deviendront par la suite vos fidèles clients.

5. Soyez patient

La question qui se pose souvent est : De combien de **temps** j'ai besoin pour avoir un revenu intéressant de mon blog ?

La réponse est si simple, ça dépend de votre **travail** de votre **investissement** en temps et en argent. Si vous achetez des formations et vous travaillez plusieurs heures la journée, vous allez prendre des raccourcis et atteindre votre but dans quelques mois.

Et si vous empruntez le chemin normal, vous travailler 2 heures par jour et les week-ends sans investir en formation, il vous faut de 18 mois à 2 ans pour vous faire un nom parmi les web-entrepreneurs.

La clé du succès est la **patience**, soyez patient, travaillez et **persévérez**. N'espérez pas avoir des résultats dès le premier jour, mais soyez certain si vous travaillez **efficacement** et vous appliquez ces 5 conseils, vous allez y arriver !

A propos de l'auteur



Article rédigé par **Redouan BENECHAHAB**, qui partage avec vous [sur son blog](#), ses tests, ses découvertes, ses erreurs et ses réalisations, pour vous permettre de prendre le chemin court et correct de la réussite sur le net.

Par exemple, découvrez [cet article](#) qui vous montre 6 astuces pour ne pas avoir l'air d'être un blogueur débutant, même en étant un blogueur débutant.

Visitez son blog : [Apprendre Webentreprendre](#)

Le plan d'action en 5 étapes pour rédiger un article de blog en moins de 40 minutes

Vous avez des idées d'articles, mais comme la plupart des blogueurs, vous peinez à écrire.

Vous restez souvent bloqué devant une page blanche, et ne savez pas comment organiser votre rédaction.

Au final, vous passez trois heures à rédiger un article décevant.

Voici un plan en 5 étapes pour rédiger un article de blog en 40 minutes. Ou moins.

Let's go...

1. Créez un plan

La plupart des blogueurs sont dépendants de leur inspiration.

Certains jours, ils sont super-inspirés et écrivent leur article d'une traite. Comme par magie.

D'autres jours, rien ne vient et ils restent bloqués devant un écran blanc. Sans réussir à écrire le moindre mot.

Comment combattre [ce syndrome de la page blanche](#) ? Facile : commencez par créer le plan de votre article.

Pourquoi ? Parce que votre plan donnera une direction à votre réflexion. Il n'y a plus de place à l'hésitation quand on sait ce que l'on doit écrire.

Par exemple, pour rédiger cet article, j'ai utilisé plus ou moins le modèle « étape par étape » :

- *Étape 1*
Dire à quoi sert cette étape
Expliquer l'étape
Donner un exemple précis
- *Étape 2*
Dire à quoi sert cette étape
Expliquer l'étape
Donner un exemple précis

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

- *Et ainsi de suite...*

C'est un modèle d'article facile à utiliser, et vraiment efficace pour expliquer des procédures. Des plans d'action.

2. Rédiger votre article d'une traite

Beaucoup de blogueurs perdent un temps considérable à cette étape. Pourquoi ? Simplement parce **qu'ils essaient d'écrire la version définitive de leur article**. Du premier coup.

Ne tombez pas dans ce piège !

Concentrez-vous uniquement sur « ce que vous allez dire ». Et non sur le « comment le dire ».

Imaginez que vous êtes en tête à tête avec un de vos lecteurs. Puis **rédigez votre brouillon d'une seule traite**. Comme si vous étiez en train de lui parler. Sans vous arrêter d'écrire. Et **le plus vite possible**.

Pourquoi le plus vite possible ? Simplement parce **qu'en écrivant vite, vous hésitez moins**. Et perdez moins de temps.

Écrire vite, ce n'est pas délaissier la qualité, mais délaissier l'hésitation.

3. Raccourcir et remplacer

Voilà, **votre brouillon** est terminé.

Maintenant, soyez conscient de ceci : votre texte est **au moins deux fois trop long** ;

Certains passages sont inutiles et doivent être supprimés. D'autres peuvent être écrits de façon plus efficace. Et concise.

Voici quelques pistes :

- **Supprimez le superflu**. Vous avez forcément écrit des mots ou des phrases qui ne sont pas essentiels à la compréhension. Supprimez-les.
- **Remplacez les phrases longues** par des phrases courtes et faciles à lire (sujet - verbe - complément)
- **Remplacez les mots complexes et longs** par des synonymes plus courts et faciles à comprendre. Entre deux synonymes, choisissez toujours le plus court.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Votre objectif : **supprimer le superflu et ne garder que l'essentiel.**

4. Remplacez l'abstrait par du concret

Quel que soit votre texte, vous avez forcément exprimé quelques **idées abstraites**. Des concepts flous.

Remplacez-les par des **comparaisons** ou des **métaphores**. Des images simples, précises, et faciles à comprendre.

Pour être intéressant, vous devez être compris.

Voici le meilleur exemple que je connaisse...

Depuis des années, les physiciens s'intéressent au phénomène de **l'effondrement gravitationnel des astres**. Également connu sous le nom de « corps de Schwarzschild ».

Ce phénomène n'intéressait que les physiciens de haut niveau. Bien évidemment.

Puis, dans les années 60, le physicien **Kip Thorn** donna un **nouveau nom à ce phénomène**. Ce nom était si intrigant que **la terre entière s'y intéressa**.

Quel était ce nom ? **Un trou noir** ;

Bref, si vous exprimez une idée complexe, simplifiez-la à l'aide d'une métaphore.

5. Corrigez et aérez

Une fois votre **texte terminé**, vous devez le **corriger et l'aérer**.

Corrigez vos fautes de frappe, de grammaire et d'orthographe.

Personnellement, je m'aide du logiciel [Antidote HD](#). Je clique sur un bouton, et il m'indique toutes mes fautes. C'est très utile si - comme moi - vous avez du mal à **vous relire**.

Aérez également votre texte.

Passez une ligne entre chaque paragraphe. Coupez les gros blocs de texte.

Comme vous avez dû le constater, mes paragraphes font rarement plus de 3 lignes. Faites-en autant.

Conclusion

En suivant ce **plan en 5 étapes**, et avec un peu d'entraînement, vous saurez écrire un article en moins de 40 minutes. Montre en main.

Donnez-vous un temps imparti pour chaque étape. Chronométrez-vous. Puis, essayez de battre votre record.

Bien sûr, vous ne battrez pas votre record à tous les coups. Mais le simple fait d'essayer vous fera gagner en efficacité.

Faites-le, vous serez surpris du résultat ;

PS : Vous vous demandez certainement si j'ai écrit cet article en moins de 40 minutes ? Non. Je l'ai écrit en 43 minutes 11. Mais cela m'aurait pris bien plus de temps, si je n'avais pas suivi ce plan en 5 étapes. Et si je ne m'étais pas chronométré. Croyez-moi...

A propos de l'auteur



Article rédigé par **Cédric VIMEUX**.

Je gagne ma vie sur Internet depuis 2008. A cette époque, quand je me suis lancé, je n'avais pas vraiment compris que je venais de trouver ma voie.

Et je me doutais encore moins que mon amour pour l'écriture allait me permettre de vivre confortablement en travaillant chez moi, en toute liberté.

Et pour dire vrai, je n'ai jamais vraiment l'impression de travailler, puisque je fais uniquement des choses que j'aime et qui me passionnent. Surtout quand je m'occupe [de mon blog](#).

Visitez son blog : [Virtuose Marketing](#)

5 conseils fondamentaux pour trouver son idée de blog

La mise en place d'un projet de blog demande une bonne dose de réflexion en amont.

Ces 5 conseils vous permettront de vous lancer dans le blogging en toute connaissance de cause.

1. Définissez l'objectif de votre blog

La première question à se poser est : « À quoi va-t-il servir ? »

Il ne faut pas perdre de vue que votre blog servira d'abord à véhiculer l'image que vous souhaitez donner.

Selon votre objectif, vous pouvez :

1. *Faire connaître votre entreprise, votre affaire*

Dans le cas où vous avez une entreprise existante, que vous vendez des produits et services via un site de e-commerce par exemple, un blog est un très bon moyen pour interagir avec vos prospects et clients.

Celui-ci vous permettra d'accroître votre visibilité, votre crédibilité, tout en générant du trafic vers votre site commercial.

2. *Vous faire connaître*

Vous avez aussi la solution de développer votre blog autour de votre « marque personnelle ».

L'objectif est de promouvoir votre personne comme une marque (personal branding).

Cela vous permettra de présenter votre expertise, de développer votre notoriété et obtenir ainsi la confiance de vos clients.

Remarques :

Une grosse entreprise tournera toute sa communication vers les produits ou services qu'elle vend et de ce fait, elle mettra en avant non pas la personnalité du dirigeant, mais l'image de marque de l'entreprise.

En tant que blogueur, TPE, prestataire de service, développer son personal branding est incontournable.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Bien entendu, vous n'êtes pas obligé de tourner toute votre communication autour de votre personne.

Mais sachez qu'un acheteur prendra obligatoirement des informations sur vous vu que votre entreprise est de taille humaine et non une multinationale reconnue.

3) Faire de votre blog votre source de revenus

Que vous ayez l'intention de gagner votre vie avec votre blog ou d'obtenir un revenu complémentaire, n'oubliez pas que votre blog n'est pas un moyen de communication adapté à la vente.

Il vous servira dans un premier temps à vous constituer un public, une audience.

Et c'est uniquement après que vous aurez réussi à rassembler une communauté qui vous est fidèle que vous pourrez penser à vendre des produits/services correspondant à ses attentes.

Pour les conseils suivants, je pars du principe que vous souhaitez mettre en place un blog pour vous constituer un revenu à part entière.

2. Choisissez un sujet qui vous passionne

Tenir un blog est un travail de longue haleine.

Le contenu de votre blog est votre valeur ajoutée.

C'est votre manière de vous différencier qui fera de votre blog une réussite. Rien d'autre...

Il est donc impératif que le sujet de votre blog vous intéresse, vous passionne.

Dans le cas contraire, vous n'aurez pas la motivation nécessaire pour tenir dans le temps.

Sans passion, vous serez amené à « cloner » le contenu des autres blogueurs, sans apporter votre propre valeur ajoutée.

Votre trafic ne décollera pas et un jour ou l'autre, vous abandonnerez.

J'insiste sur ce point, car beaucoup de mes contacts pensent « argent » avant de choisir le sujet de leur blog.

Il en résulte que beaucoup se lancent avec des blogs sur le thème « gagner de l'argent sur Internet » ou « développement personnel », etc. sans prendre en compte le côté « passion ».

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Bien entendu, avant de choisir un sujet de blog, il est crucial de penser à sa monétisation.

Mais si le sujet que vous choisissez est uniquement lié à un domaine d'activité rémunérateur que vous ne connaissez pas, vous ne pourrez pas vous constituer un public fidèle.

Ceci étant, il existe deux types de personnes : celles qui ont trouvé leurs passions et celles qui sont toujours à la recherche d'une passion.

Quel que soit votre cas, nous avons toujours des préférences dans la vie.

Répondez à ces questions :

- Quels sont vos centres d'intérêt ?
- Quels sont vos loisirs ?
- Sur quel sujet pourriez-vous parler pendant des heures ?
- Sur Internet, quels sont les thèmes de sites que vous lisez ?
- Si vous deviez changer de travail, qu'aimeriez-vous faire ?

En prenant le soin d'analyser vos réponses à ces questions, je suis persuadé que vous aurez au minimum une à deux thématiques pour votre blog.

3. Choisissez un thème adapté à vos compétences

Vous pouvez tout à fait être passionné par un sujet sans pour autant avoir les compétences nécessaires pour le développer.

Il est donc important que le thème de votre blog soit aussi lié à :

- votre capacité à produire des produits et/ou services liés au thème abordé par votre blog,
- votre capacité à écrire des articles pertinents et à répondre aux questions des lecteurs qui partagent votre passion.

Si vous me dites : « Comment faire ? Je n'ai aucune compétence ! »

Je vous répondrai : « Impossible... Tout le monde a des compétences et des points forts. »

Répondez à ces questions :

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

- Faites le tour de vos relations (famille, amis...) en leur demandant ce qu'elles pensent de vous.
- Pensez à votre expérience professionnelle et extra-professionnelle, aux études que vous avez suivies.
- Établissez une liste des responsabilités que vous avez eues lors de vos activités professionnelles, les tâches que vous savez exécuter.
- Quelles sont vos compétences liées à vos loisirs, à vos centres d'intérêt ?

En élaborant cette liste, vous allez découvrir des capacités que vous avez et auxquelles vous n'aviez pas pensé.

Et puis, en étant passionné par une thématique, rien ne vous empêche de vous former pour acquérir les compétences qui vous manquent.

4. Choisissez une thématique « populaire »

A contrario, il ne faut pas croire que le simple fait d'ouvrir un blog sur un sujet que vous aimez suffira pour faire de votre blog un succès.

Il faut aussi prendre en compte le potentiel économique du domaine d'activité que vous souhaitez développer à travers votre blog.

En d'autres termes, **posez-vous ces questions** :

- Y aura-t-il assez de gens intéressés par le thème de votre blog ?
- Y a-t-il une possibilité de création de produits/services en accord avec la thématique de votre blog ?
- Existe-t-il des sites/blogs, des forums, des magazines qui traitent du même sujet que le vôtre ?

Votre thématique, votre niche devront donc être assez larges pour que vous puissiez développer du contenu, écrire des articles pendant de longues années.

Plus votre thématique intéressera un large public, plus vous aurez la possibilité de fidéliser une large communauté.

Si votre passion ne touche qu'une infime partie de gens, pensez aux thématiques étroitement liées à la vôtre que vous pourriez développer dans un second temps.

5. Faites une étude de marché

Il faut savoir qu'ouvrir un blog professionnel s'apparente à une démarche d'entreprise à part entière.

Un blog n'est qu'un outil de communication.

C'est uniquement en établissant une relation avec vos visiteurs et en apportant un contenu de qualité qu'ils reviendront.

Et pour monétiser votre blog, vous aurez à proposer votre propre valeur ajoutée, des produits ou services différents de ceux de la concurrence.

Pour étudier vos concurrents, **vous pouvez engager plusieurs actions :**

- Inscrivez-vous à leur newsletter.
- Consultez la documentation sur leurs produits et services.
- Analysez leur processus de vente, les promotions qu'ils font.
- Étudiez de quelle manière ils rédigent leurs messages...

En identifiant vos concurrents, vous allez pouvoir évaluer leurs forces et leurs faiblesses respectives.

De cette manière, vous pourrez positionner et commercialiser vos produits et services de manière efficace.

L'objectif est de s'inspirer de leurs bonnes idées et d'améliorer ce qu'ils font moins bien.

En outre, plus le marché est saturé, plus il devient difficile de se positionner face à toutes les autres prestations concurrentielles.

Ce sera donc à vous de prendre en compte ces critères, avant de mettre en place vos offres commerciales sur le marché visé.

En définitive, si...

1. Vous avez bien défini l'objectif de votre blog...
2. Vous êtes passionné par la thématique de votre blog...
3. Vous avez des compétences particulières liées à la thématique de votre blog...

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

4. Vous avez ciblé un marché « populaire » présentant un bon potentiel économique...
5. Vous avez étudié le marché visé pour positionner votre offre face à la concurrence...

Vous aurez mis toutes les chances de votre côté pour vous construire une bonne communauté de personnes prêtes à vous suivre et à acheter vos produits et services.

En espérant que la lecture de cet article vous aidera à [prendre un bon départ](#) pour trouver une bonne idée de blog et prospérer.

A propos de l'auteur



Article écrit par **Thierry DUBOIS**, fondateur du [Club Stratégie](#).

J'écris [sur mon blog](#) pour que vous puissiez planifier et développer votre projet web tout en évitant de nombreux écueils...

Visitez son blog : [My Idées](#)

5 plugins pour WordPress dont vous ne pourrez plus vous passer

Celles et ceux qui me suivent depuis longtemps le savent : je suis une WordPress addict. C'est une passion proprement dévorante, et naturellement, au fil de mes recherches, j'ai déniché quelques petites perles qui, je l'espère, vous seront utiles.

Comme vous pouvez vous en douter, je suis très friande du moindre petit plugin qui peut me permettre d'améliorer non seulement le design de mon blog, mais aussi l'ergonomie, la facilité de navigation, bref, tout ce qui peut le rendre « user friendly ».

Je souhaitais donc, pour l'événement inter-blogueurs proposé par Yvon de [Copywriting Pratique](#), vous proposer une sélection de plugins utiles, originaux et surtout : que tout le monde puisse utiliser simplement, facilement, sans prise de tête quoi !

Eh bien croyez-le ou non, mon choix n'a pas été si facile à faire... car des plugins « usine à gaz », ça ne manque pas.

Des plugins qui ne tiennent pas leurs promesses ou qui ne fonctionnent pas, ça ne manque pas non plus.

Mais à l'expérience, je préfère autant que possible utiliser des plugins qui ne font qu'une seule chose et qui ne m'obligent pas à passer des heures à reconfigurer mon blog si je décide de les abandonner.

Et je voulais en outre ne proposer que des plugins gratuits, si bien que j'ai dû en écarter un certain nombre qui pourtant me sont aujourd'hui indispensables.

Voici donc ma sélection de cinq plugins gratuits. Je précise que dans chaque catégorie, il existe d'autres plugins du même type, j'en ai testé énormément et n'ai retenu ici que ceux qui fonctionnent sans problème et sans réglages particuliers.

1. Drop Caps

Il y a plusieurs mois, j'ai cherché une solution pour créer automatiquement des lettrines au début de mes articles et pages. Après de nombreux essais, j'ai finalement opté pour **Drop Caps** qui m'a semblé être le meilleur dans sa catégorie.

Drop Caps ne vous permettra pas de choisir le style de votre lettrine, mais il fonctionne bien contrairement à d'autres du même type.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Une fois **Drop Caps** installé et activé sur votre blog, rendez-vous dans la rubrique Réglages et cliquez sur **Drop Caps**.

Vous pourrez alors choisir à quel endroit de votre blog les lettrines apparaîtront. Vous aurez même la possibilité d'exclure certains articles et certaines catégories si vous le souhaitez.

Pour télécharger **Drop Caps**, [rendez-vous sur cette page](#).

2. *BJ Lazy Load*

Un blog comme celui-ci présente énormément d'images, ce qui ralentit considérablement le temps de chargement dans le navigateur. Et ce, même si je n'utilise que des images optimisées pour le Web.

Là encore, plusieurs plugins existent et j'ai porté mon choix sur **BJ Lazy Load** qui permet de ne charger les images à l'intérieur de mes articles ou pages que lorsqu'elles deviennent apparentes dans le navigateur.

Une fois **BJ Lazy Load** installé et activé sur votre blog, rendez-vous dans la rubrique Réglages et cliquez sur **BJ Lazy Load**.

Vous pouvez parfaitement laisser les réglages par défaut si vous ne souhaitez pas vous compliquer la vie !

Pour télécharger **BJ Lazy Load**, [rendez-vous sur cette page](#).

3. *Logout Redirect*

Avez-vous remarqué que lorsque vous vous déconnectez de votre blog, vous êtes renvoyés sur la page de login (vos utilisateurs également donc) ? Franchement pas terrible... et surtout, totalement improductif !

Eh oui : pourquoi gâcher une si belle occasion de montrer autre chose à vos utilisateurs que cette page de login ? Les faire revenir sur votre page d'accueil par exemple... ou afficher un autre de vos sites ou toute autre page Web, c'est très facile avec **Logout Redirect**.

Une fois **Logout Redirect** installé et activé sur votre blog, rendez-vous sur la page **Réglages > Général**. Tout en bas de la page, vous verrez une petite rubrique **Logout Redirect** : il vous suffit alors d'indiquer l'URL de la page de redirection après déconnexion et d'enregistrer les modifications.

Pour obtenir **Logout Redirect**, [rendez-vous sur cette page](#). Cliquez sur le bouton vert et une popup va apparaître dans laquelle vous cliquerez à nouveau sur le

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

bouton vert pour créer votre compte gratuitement. Une fois votre compte créé, vous pourrez accéder au téléchargement de **Logout Redirect** ainsi qu'aux autres ressources gratuites proposées.

4. *Simple Pull Quote*

Voici une manière toute simple et élégante de mettre en exergue un paragraphe à l'intérieur d'un article. Idéal si vous voulez présenter des citations.

Là encore, j'ai testé beaucoup de plugins dans le même style, il en existe de nombreux qui utilisent des shortcodes et permettent bien d'autres aménagements graphiques.

Seulement voilà : j'aurais tendance à dire que trop de fonctionnalités finissent par tuer le plaisir ! Non seulement ça, mais si vous avez parsemé vos articles de myriades de shortcodes de design, imaginez ce qui se passera le jour où vous aurez envie de changer le look de vos articles... bonjour la galère !

Avec **Simple Pull Quote**, aucun risque, car dans le cas où vous voulez adopter une autre présentation, vous n'aurez pas à passer plusieurs heures à nettoyer vos articles.

Une fois **Simple Pull Quote** installé et activé sur votre blog, vous verrez apparaître une petite icône dans votre éditeur.

Il vous suffira alors de sélectionner la phrase ou le paragraphe que vous souhaitez mettre en avant et de cliquer sur cette icône.

Pour télécharger **Simple Pull Quote**, [rendez-vous sur cette page](#).

5. *Scroll To Top Plugin*

Si vous êtes de ceux qui écrivent des articles très longs... si vous avez la chance d'avoir plusieurs dizaines de commentaires sur vos blogs, vos visiteurs vous remercieront d'avoir installé **Scroll To Top Plugin**.

Vous savez bien : tout ce qu'on peut faire en un seul clic fait notre joie !

C'est le cas de **Scroll To Top Plugin** qui permet tout simplement à vos visiteurs de remonter en haut de votre blog en un seul clic.

Une fois **Scroll To Top Plugin** installé et activé sur votre blog, vous pouvez décider de ne rien faire : le plugin active automatiquement l'image d'une petite flèche bleue qui est immédiatement fonctionnelle. Regardez en bas à droite de votre écran...

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Mais si vous souhaitez utiliser votre propre icône/image/flèche, rendez-vous dans la rubrique **Réglages** et cliquez sur **Scroll To Top**. Vous pourrez alors insérer l'URL de votre propre image. N'oubliez pas bien sûr de cliquer sur Update Settings.

Pour télécharger **Scroll To Top**, [rendez-vous sur cette page](#).

Et maintenant... je serais curieuse de savoir si vous avez apprécié ces plugins (modestes mais efficaces !). N'hésitez pas à me faire part de vos essais, et à partager vos petites ressources secrètes, je suis certaine que vous en avez vous aussi !

A propos de l'auteur



Forte de ses nombreuses expériences en [matière rédactionnelle](#) et de sa passion pour le graphisme et la typographie, **Alexandra LEMONNIER** sélectionne sur son blog [Ressources Webdesign](#) les meilleurs outils pour vous encourager à améliorer votre image sur le Web.

Visitez son blog : [Ressources Web Design](#)

2 conseils et 3 astuces pour garder vos visiteurs plus longtemps sur votre blog

- Comment ne plus remettre au lendemain vos tâches ?
- Comment ne plus procrastiner une fois pour toutes dès aujourd'hui ?

[Cliquez ici](#) pour en savoir plus...

Si vous possédez un blog, il est primordial que vos visiteurs restent le plus longtemps possible sur celui-ci. C'est ce que vous voulez sûrement, hein !

Ainsi, vous augmentez vos chances de les voir réaliser la ou les actions que vous désirez.

Comme par exemple :

- remplir un formulaire,
- cliquer sur un lien,
- laisser un commentaire,
- partager vos articles,
- etc.

Hormis que vous devez avoir des articles de qualités et que votre blog ne doit pas ressembler à un sapin de Noël avec des bannières partout, je vous donne, dans ce billet, 2 conseils et 3 astuces pour garder vos visiteurs plus longtemps sur votre blog.

Commençons par les 2 conseils. C'est parti !

1. Utilisez un langage simple dans vos articles

Si vous écrivez sur votre blog, c'est en premiers pour vos lecteurs. Donc utilisez un langage simple et compréhensible par la plupart des gens.

Vos articles ne doivent pas comporter des termes et des mots techniques ou complexes. Vous devez écrire vos articles comme si vous parliez à un ami. Faites de votre mieux pour que même un enfant de 10 ans comprenne le sens vos articles.

Mais parfois, on n'a pas le choix d'employer des mots techniques dans un article. Tout dépend de la thématique du blog.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Si c'est votre cas, mettez vos mots techniques en lien cliquable qui redirigeront vers leur définition dans l'encyclopédie en ligne, [Wikipédia](#). Ainsi vos lecteurs comprendront ce que ces mots veulent dire et seront amenés à lire vos articles jusqu'au bout.

2. Structurez vos articles

Il est insupportable de lire des articles avec de mauvaises couleurs. OÙ lire des articles avec des paragraphes longs comme une trompe d'éléphant.

Si vos articles possèdent ces défauts, vous devez modifier cela pour faire en sorte que vos billets soient le plus lisible possible pour vos lecteurs.

Pour cela, vous devez tout simplement :

- Écrire vos articles en noir sur un fond blanc.
- Aérer vos articles avec des paragraphes de 3 ou 4 lignes maximum.
- Structurer vos articles en plusieurs parties avec des sous-titres.
- Surligner en gras quelques mots ou phrases importants de vos articles.

En respectant ces petites règles, vos lecteurs prendront du plaisir à lire vos articles, croyez-moi. Ils resteront donc plus longtemps sur votre blog.

En plus de ces 2 conseils ci-dessus, je vous donne maintenant 3 astuces pour garder vos visiteurs plus longtemps sur votre blog :

3. Donnez de la visibilité à vos anciens articles

Pour que vos visiteurs restent longtemps sur votre blog, faites-leur lire vos anciens articles. Pour cela, insérez sur votre blog les liens de ceux-ci.

Vous avez 2 emplacements stratégiques où vous pouvez placer ces liens.

Le premier est sous chaque article de votre blog. Pour cela, installez le plugin [Post-Plugin Library](#) et le plugin [Similar Posts](#) si vous avez un blog WordPress. Vous devrez configurer ce dernier.

En installant ces plugins, vous aurez, sous chacun de vos articles, des liens de vos anciens articles, de la même catégorie que l'article principal.

Par exemple, si votre lecteur lit un de vos articles qui traitent de trafic, les liens des anciens articles qui se trouvent sous celui-ci traiteront également de trafic. Il

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

sera donc quasi certain que le lecteur cliquera sur un de ces liens puisqu'il est intéressé par le sujet.

Pour finir, vous pourrez configurer le plugin "Similar Posts" pour choisir le nombre de liens sous chacun de vos articles.

Le deuxième emplacement pour placer les liens de vos anciens articles est la colonne de droite ou de gauche de votre blog, autrement dit, la sidebar.

Dans cet emplacement, vous pouvez y poster les articles de votre blog les plus populaires, les plus lus du jour, de la semaine ou du mois, les articles les plus récents, etc.

Pour cela, installez le plugin [Top 10](#) que vous devrez, ensuite, configurer.

La sidebar est une partie d'un blog bien visible par les visiteurs. Il est donc intéressant d'y placer les liens des anciens articles.

4. Diminuez les liens externes ou ouvrez-les dans une nouvelle fenêtre

Comme votre but est de garder vos visiteurs le plus longtemps possible, diminuez le plus possible les liens sortants sur votre blog. Et privilégiez, dans vos articles, les liens internes de votre blog.

Mais parfois, on est obligé d'inclure des liens externes. La preuve dans ce billet. Dans ce cas-là, faites-en sorte que les liens de ces pages s'ouvrent dans une nouvelle fenêtre.

Il est facile de faire cela quand on rédige un article dans WordPress. Il suffit de cliquer sur le bouton "Insérer un lien" et de cocher la case "Ouvrir le lien dans une nouvelle fenêtre/un nouvel onglet".

En procédant ainsi, la page de votre blog restera dans le navigateur de votre visiteur. Et il est quasi certain qu'il reviendra dessus ensuite.

5. Demandez à laisser un commentaire

Pour que vos lecteurs ne partent pas aussitôt après avoir lu un de vos articles, demandez-leur à la fin celui-ci, de vous laisser un commentaire.

Voici quelques exemples ci-dessous de ce que vous pouvez demander :

- Vous en avez pensé quoi de cet article ? Laissez un commentaire ci-dessous.
- Laissez-moi un commentaire pour me dire s'il vous est arrivé la même chose.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

- Et vous, connaissez-vous cela pour faire ceci ? Dites-moi le dans les commentaires.
- etc.

Vous voyez le principe ?

Vous avez 2 avantages en demandant à vos lecteurs de vous laisser un commentaire. La première, c'est qu'ils restent plus longtemps sur votre blog. La deuxième, c'est que vous gagnez du contenu !

Vous n'êtes pas obligé, à chaque fois, de demander à vos lecteurs de vous laisser un commentaire.

Par exemple, sur un article polémique, les lecteurs passeront à l'action d'eux-mêmes pour vous écrire un commentaire puisqu'en général, l'être humain aime bien la polémique.

Conclusion

Vous avez maintenant 5 conseils et astuces pour garder vos visiteurs plus longtemps sur votre blog. Bien sûr, il existe d'autres solutions.

A propos de l'auteur



Article rédigé par **Daouda DIAKITE**, spécialiste du marketing Internet depuis 2009, j'écris sur [le blog Taf indé](#) pour vous apprendre à avoir un complément de revenu sur Internet. Et bien d'autres choses !

Vous pouvez débuter votre apprentissage [en cliquant ici](#)...

Visitez son blog : [Taf Indé](#)

5 combines pour personnaliser MYSTIQUE à vos couleurs !

Si vous avez choisi le thème MYSTIQUE, pour votre blog WordPress, vous avez dû faire un minimum de personnalisation.

Il faut dire que ce thème est très célèbre ! Alors quelques petites « modifs », histoire de vous démarquer, ce n'est pas du luxe. Si ce n'est pas le cas, faites le au plus vite !

Ne serait-ce que mettre une image ou une couleur de fond différente, ajouter un « header » sous forme de logo/bannière... Très facile à réaliser grâce aux paramètres du thème.

Mais savez-vous que l'on peut aussi modifier la couleur de la barre de navigation, celle du ou des titres, rajouter des icônes de réseaux sociaux et tout cela sans toucher au code du thème ?

J'ai longtemps cherché sur la toile tout ce que je vais vous révéler ici. La plupart ont été expliqué du côté anglophone -ce qui pour moi n'a pas été facile car je suis une vraie quiche en anglais-.

Alors, si vous aussi vous êtes intéressé par ces modifications qui feront toute la différence entre VOTRE blog et celui du voisin, voici comment :

1. Changer la couleur des titres dans vos articles

Note importante : *Avant de commencer, les 3 premières combines ont été faites avec la version 2.4.3 du thème. Je ne peux garantir qu'elles fonctionnent pour les versions plus récentes !*

Mais peut-être quand recherchant dans la feuille de style de Mystique, vous pourrez trouver des codes similaires qu'il suffira de modifier dans le CSS de l'utilisateur, c'est d'ailleurs ce que j'ai fait...

La marche à suivre est assez facile. Pas besoin de savoir bidouiller le code et donc impossible de faire des erreurs monstrueuses dans votre thème !

- Tout se passe dans les « paramètres du thème Mystique » et le « CSS de l'utilisateur » -onglet interne au thème- et sera exécuté en priorité.

Vous pourrez ainsi modifier la couleur de tous vos titres se trouvant dans les articles, du h1 au h6 et toutes les autres astuces que je vais vous donner.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

- Vous copiez et collez ce code directement dans le bloc prévu à cet effet :

```
/* Custom headings */  
  
h1{font-weight:normal ; color:#000000 ; font-size:270%;letter-spacing:-.04em ;  
line-height:100%;margin:.8em 0.2em ; letter-spacing:-0.04em ;}  
  
h2{font-weight:normal ; color:#000000 ; font-size:200%;letter-spacing:-.04em ;  
line-height:110%;margin:.7em 0.2em ; letter-spacing:-0.03em ;}  
  
h3{font-size:160%;color:#000000 ; font-weight:normal ; letter-spacing:-.04em ;  
line-height:110%;margin:.7em 0.2em ; letter-spacing:-0.02em ;}  
  
h4{font-size:140%;color:#000000 ; font-weight:bold ; margin:.7em 0.2em ; letter-  
spacing:-0.02em ;}  
  
h5{font-size:140%;color:#000000 ; font-weight:bold ; margin:.5em 0.2em ; letter-  
spacing:-0.02em ;}  
  
h6{font-size:120%;color:#000000 ; font-weight:normal ; text-  
transform:uppercase ; margin:.5em 0.2em ;}
```

- Vous changez le code couleur **#000000** -Noir- par celui de votre choix.

Un petit utilitaire bien pratique pour vous aider : [Code de couleur](#)

Ou celui ci : [Code de couleur](#)

- Si vous ne voulez pas modifier les titres h4, h5 et h6, inutile de vous encombrer avec : ne recopiez que ceux qui vous intéressent
- Enregistrez les modifications et allez voir votre blog...

2. Changer la couleur des titres sur la page d'accueil

En natif, les titres sont gris foncé **#4e4e4e** et au passage de la souris deviennent rouge **#ed1e24**.

Voici le code, à copier/coller -à la suite de l'autre- et qu'il faudra modifier avec vos codes couleurs :

```
/* Custom title */
```

```
h2.title a{text-decoration:none ; color:#4e4e4e ;}
```

```
h2.title a:hover{color:#ed1e24 ; text-decoration:none ;}
```

- Vous pouvez reprendre le même code couleur du titre h1 que vous avez utilisé pour la modification des titres dans l'article...
- Enregistrez les modifications et allez voir ce que cela donne...

3. Changer la couleur de la barre de navigation

Je ne l'ai pas fait sur mon blog car je préfère garder le côté métallique du thème. J'ai juste modifié 2 ou 3 trucs...

Mais si vous, vous voulez changer de couleur, rien de plus facile !

Comme pour les autres astuces, copiez et collez ce code :

```
/* Custom colors for the navigation bar */  
  
ul.navigation li a:hover,ul.navigation li:hover a{background-color:#FFCC00 ;}  
  
ul.navigation li.active a:hover, ul#navigation li.active:hover a{ background-color:#a6c61c ;}  
  
ul.navigation li.active a span.pointer, ul.navigation li.current_page_item a span.pointer, ul.navigation li.current_page_parent a span.pointer, ul.navigation li.current_page_ancestor a span.pointer{ display: none ; }  
  
ul.navigation li a.fadeThis span.hover{ background-color: #FFCC00 ; }  
  
ul.navigation li.active a, ul.navigation li.current_page_item a, ul.navigation li.current_page_parent a, ul.navigation li.current_page_ancestor a{ background:#a6c61c ; color:#fff ; text-shadow:rgba (0,0,0,0.5) 1px 1px 1px ; }  
  
ul.navigation{ background:#c4db63 url (images/nav.png) repeat-x left top ; }  
  
ul.navigation li a{ text-shadow:rgba (0,0,0,0.5) 1px 1px 1px ; color: #fff ; }
```

- **Modifiez les codes couleur en gras** par ceux que vous voulez sur votre blog.

- **#FFCC00** = jaune orangé

- **#a6c61c** = vert -Actif-

- **#c4db63** = vert clair -Inactif-

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

- N'oubliez pas d'enregistrer les modifications avant d'aller admirer le résultat sur votre blog !

4. Faire une séparation entre le corps du texte et la sidebar

Alors celle-là, c'est une de mes préférés ! Et pour la trouver j'ai dû écumer le web pendant des jours...

Sur votre blog, normalement, vous avez d'un côté vos articles et de l'autre la « sidebar » mais rien pour faire une petite séparation. Tout est uniforme !

Avec cette astuce et un peu de travail vous allez pouvoir changer tout cela

Le petit travail consiste à créer une image qui va représenter cette séparation. Vous aurez besoin d'un logiciel de dessin. Si vous n'en avez pas, téléchargez paint.net qui est assez facile à prendre en main et gratuit.

L'image n'est pas obligatoire, mais c'est beaucoup plus « zoli » ! Alors, à vous de voir...

- Les dimensions de cette image sont entre 8 à 15 px de large et 540 px de long.
- Ensuite envoyez-la sur votre serveur, dans le dossier « images » du thème Mystique.
- Il ne vous reste plus qu'à copier/coller ce code à la suite des autres :

```
/* Custom sidebar */  
  
#sidebar {  
  
position: absolute ;  
  
background-color: #cccccc ;  
  
background-image:url (adresse de votre image.png) ;  
  
background-repeat: repeat-y ;  
  
height: 100%;}
```

N'oubliez pas de modifier :

- Le « background-color » -couleur de fond de la sidebar, #cccccc = gris par défaut- avec le code de la couleur souhaitée.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

- Le « background-image » en y mettant l'adresse de votre image.
- Et d'enregistrer les modifications...

5. Rajouter des icônes de réseaux sociaux

Cette astuce est une des plus faciles à réaliser car il s'agit d'activer un plugin spécial pour le thème Mystique.

Bien sûr, il faut le télécharger avant et envoyer le tout dans le dossier « plugin » de WordPress

Le voici traduit en français par mes soins avec en plus un petit bonus d'icônes amusantes :

Frasten Mystique Nav Icons

Une fois activé dans les extensions de votre Tableau de bord WordPress, vous n'aurez plus qu'à le configurer très simplement en faisant des « glisser/déposer » dans la boîte prévue.

Renseignez également le texte à afficher au passage de la souris, ainsi que vos identifiant pour chaque icône sélectionnée...

Avec le bonus, vous allez pouvoir changer complètement l'apparence de ces petites icônes.

À faire uniquement si vous voulez des icônes originales :

- Décompresser les dossiers sur votre ordinateur
- Ouvrir le dossier « icons » de Frasten Mystique
- Supprimer, ou déplacer dans un autre dossier, les icônes que vous voulez changer
- Copier les icônes bonus préférés et coller les dans le dossier « icons » de Frasten
- Envoyer le tout sur votre serveur/hébergeur
- Revenez dans le tableau de bord de votre blog, activez le plugin si besoin et amusez-vous avec vos nouvelles icônes...

Et voilà ! Je pense qu'avec ces 5 combines/astuces vous allez pouvoir personnaliser d'avantage le thème Mystique.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Si vous avez des questions, des choses que vous n'avez pas comprises, n'hésitez pas à me le faire savoir !

A propos de l'auteur



Article écrit par **NOELLITO**, qui vous raconte [sur son blog](#), les histoires insolites de ses animaux de compagnie originaux, et comment parler leur langue.

Par exemple, [voyez cet article](#) qui vous présente Kikoo, une petite cane pas comme les autres ...

Visitez son blog : [Le petit monde de Noellitto](#)

Les 5 conseils d'une blogueuse addict, pour plonger dans la blogosphère sans se noyer

Si vous aussi vous surfez depuis longtemps sur le Net et naviguez de blog en blog, votre clavier doit sûrement vous démanger.

L'envie de plonger pour créer votre blog vous titille et vous chatouille, mais vous ne savez pas comment vous y prendre ?

Vous vous dites qu'après tout, vous n'êtes pas plus nul que d'autres.

Et puis, l'idée de **gagner des pépètes** sans trop se fatiguer, y'a pas, ça a son charme !

C'est vrai quoi ! Vous aussi, vous en rêvez de voyager au quatre coins du monde pour **vivre une vie de rêve**.

Sauf que, tout ça, c'est loin d'être la réalité du blogueur moyen qui démarre, bien au contraire.

Pourtant, cette aventure (oui, oui, c'est une aventure, je vous assure) mérite vraiment d'être vécue. Parce que ce n'est que du bonheur !

Alors, pour vous aider à vous lancer sans vous noyer, voici mes **5 tuyaux pour garder la tête hors de l'eau, et bloguer comme un poisson dans l'eau**.

1. Considérez votre blog comme votre maison

De la même façon que vous aménagez votre maison pour qu'elle vous ressemble et vous convienne, vous devez en faire autant avec votre blog.

Cela signifie que vous devez réfléchir à son accueil, à l'ambiance qu'il dégage et à la distribution de ses pièces rubriques.

Le visiteur doit s'y sentir à l'aise et confortablement installé.

Comment ça se passe quand vous recevez vos amis ? Vous voulez qu'ils se sentent bien. Qu'ils aient **envie de rester**. Alors faites-en autant avec votre blog. Mais surtout restez sobre. Bougez les meubles ! Faites la poussière !

Comprenez qu'il faut entretenir votre blog et le faire évoluer régulièrement.

2. Soyez authentique

Une fois que le décor est planté, il reste à donner vie à votre blog et à installer l'ambiance. Après tout, c'est bien pour cela que vous en êtes arrivé là, non ?

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Alors, allez-y, plongez ! Lancez-vous et écrivez !

Vous excellez dans un domaine ? Aussi, transmettez vos connaissances. Si vous n'y connaissez rien, dites-le. Cela ne vous empêchera pas d'avoir une opinion et de la partager. Et tout simplement si vous avez envie de vous exprimer, sur tout, sur rien. **Faites-le !**

Pourvu que vous **soyez authentique et sincère**. Les lecteurs ne s'y trompent pas. Ils savent très vite si celui (ou celle) qui se trouve derrière le clavier est honnête et intègre.

Si vous faites ce blog, c'est aussi pour vous constituer **une liste de lecteurs fidèles et assidus**.

3. Soyez respectueux

De vos lecteurs, bien entendu, en leur proposant du **contenu de qualité**. Vos textes doivent être clairs et accessibles au plus grand nombre.

Efforcez-vous de tenir vos engagements vis-à-vis d'eux. Ou en cas de défaillance, expliquez en les raisons. Devenez, sinon un ami, tout au moins une bonne connaissance. Quelqu'un qui manque lorsqu'il s'absente.

Soyez respectueux aussi des autres blogueurs auxquels vous rendez visite.

Allez voir ailleurs et comparez, mais sans jamais jalouser ou dénigrer.

Ne faites pas ce que vous ne voudriez pas qu'ils vous fassent. Si vous êtes en désaccord, exprimez-vous, mais avec **correction et considération**.

4. Osez ! Osez tout !

Ce que vous risquez : un non, un refus (des insultes ?). Et alors, quelle importance. Vous aurez tenté le coup et vous pourrez donc **être fier de vous**. Et c'est ce qui importe le plus.

Osez proposer des articles à des blogueurs connus et reconnus (tiens, comme Yvon par exemple).

Ou encore à l'inverse, invitez-les à écrire un article sur **VOTRE blog**.

Rhhooolala, le top de la classe ! Un blogueur vedette, chez vous ! trop d'la balle Non, non, vous ne rêvez pas. C'est possible. La blogosphère a cela de merveilleux qu'on peut tout oser.

5. Ne renoncez pas !

Et si par hasard, vous essayez un refus. **Ne lâchez pas ! Ne doutez pas !**

Interrogez-vous, c'est bien, c'est ce qui s'appelle **évoluer**.

Mais n'abandonnez pas. Avancez. Continuez. Cheminez pas à pas et continuez de vous accrocher à votre rêve, à **votre envie**.

Car personne ne pourra vous empêcher de réussir à obtenir tout ce dont vous rêvez. Pourvu que vous soyez déterminé à le décrocher pour être heureux.

Le bonheur n'est pas une fin en soi, c'est un chemin que l'on parcourt au détour duquel on trouve sa voie.

Allé hop, plongez !

Fort de ces 5 tuyaux, vous voilà fin prêt pour vous lancer dans **le blogging**.

Ah non, pardon, j'allais oublier le plus important, l'essentiel, **la règle d'or** :

Revendiquez ce que vous êtes et assumez le pleinement !

Surtout, ne vous laissez pas influencer ni ne doutez de vous.

A propos de l'auteur



Je suis **Sylvie PEYRESBLANQUES**, écrivaine de conscience, saltimbanque du verbe et passionnée par la Vie.

Je partage mes recettes et petits secrets [sur mon blog de fille](#) pour vous aider à trouver votre voie, et tout cela dans la bonne humeur !

Comment ? Vous ne savez pas ce qu'est un blog de fille ? Ben alors, qu'attendez-vous pour [cliquer ici](#) ?

Visitez son blog : [Au bonheur de la pierre blanche](#)

Des fautes d'orthographe, moi ? Plus jamais !

Vous êtes bien obligé de le reconnaître, vous faites des fautes d'orthographe.

Vous vous en rendez compte, et, contrairement à beaucoup, cela vous pose un véritable problème.

Bravo !

Oui, bravo, car vous ne cédez pas à la facilité de dire, comme beaucoup :

- Ce que je dis est bien plus important que la façon dont je le dis, qu'importent les fautes que je peux faire, le fond est tout-de-même plus important que la forme, n'est-ce pas ?
- Ceux qui me lisent m'apprécient, ils savent que l'orthographe est mon point faible, ils ne m'en veulent pas.
- Je suis très connu, je me moque de faire des fautes, c'est la licence poétique !

Et autres balivernes qui ne servent qu'à masquer une certaine paresse.

Si vous n'avez pas la chance d'avoir "l'orthographe naturelle" et que vous faites des fautes réelles qui ne sont pas d'inattention, il vous en faut, du courage, pour :

- Déjà reconnaître que c'est un handicap,
- Décider de faire les efforts nécessaires pour surmonter celui-ci et faire des progrès.

Car les progrès sont possibles, à condition de vous en donner les moyens.

Le sens de l'orthographe n'a rien à voir avec l'intelligence.

Pour preuve, une expérience personnelle.

Ma meilleure amie lorsque j'avais 1une dizaine d'années, était nettement plus intelligente que moi, elle était une excellente élève, studieuse, appliquée.

Je me souviens encore du jour où elle essayait sans succès de m'expliquer ce que sont les atomes crochus.

Je n'y comprenais rien.

C'était, à l'époque, un concept bien trop abstrait pour mon petit cerveau.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Je la considérais, à juste titre, bien plus avancée que moi, à cet âge.

Eh bien, cette gamine très douée, faisait de très nombreuses fautes d'orthographe.

Elle est allée jusqu'à faire 42 fautes dans une dictée d'une vingtaine ou une trentaine de lignes !

Moi-même, lorsque j'écris sur mon clavier, je fais de multiples fautes et il me faut de très nombreuses relectures pour les éradiquer toutes.

Alors, si vous faites des fautes, n'en ayez pas honte, surtout si vous le reconnaissez et que vous êtes décidé à faire des progrès.

J'ai, dans mon entourage, des personnes très cultivées qui font de nombreuses fautes d'orthographe.

Les fautes peuvent provenir de multiples causes :

Frappe trop rapide,

- Modification d'une phrase dans laquelle vous avez oublié de modifier le temps du verbe, par exemple,
- Relecture trop superficielle de votre texte,
- Et plein d'autres raisons encore.

Les fautes d'orthographe peuvent vous faire perdre un emploi ou rater un examen.

Elles peuvent aussi, dans un CV ou une lettre de motivation, faire écarter, purement et simplement, votre candidature.

Elles peuvent vous desservir auprès de vos contacts professionnels auxquels vous envoyez des mails ou du courrier.

Et que dire d'une lettre d'amour bourrée de fautes ?

Croyez-vous que votre dulcinée/prince charmant sera sensible à vos grandes déclarations ?

Vous êtes, c'est certain, conscient de tous les problèmes que peut induire une orthographe défaillante.

Vous faites des fautes d'orthographe et vous voulez vous en débarrasser ?

Ce ne sera pas facile, car cela vous demandera du travail.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Mais vos efforts réguliers paieront, vous obtiendrez, progressivement, cette bonne orthographe à laquelle vous rêvez.

Mais avant tout, vous devez identifier le type de fautes que vous faites le plus souvent et travailler dessus en priorité.

Vos difficultés sont-elles :

- L'accord du participe passé ?
- Dois-je terminer mon verbe par -er, ou bien par -ez, ou bien encore par -é ?
- Les consonnes, doublées ou non ?
- À ou a ?
- Ecrit-on vérité ou véritée ?
- Etc.

Vous devez, préalablement, déterminer quelles fautes vous faites le plus souvent, choisir celles que vous voulez éradiquer en premier lieu et leur donner priorité.

Et vous devez, aussi, acheter quelques livres :

- Un livre de grammaire,
- Un livre de conjugaison,
- Un livre sur les difficultés de la langue française,
- Et un livre traitant des difficultés orthographiques.

Ou bien, au lieu d'acheter ces livres, notez l'adresse de sites Internet correspondants.

Voici mes 5 meilleurs conseils pour améliorer, petit à petit, votre orthographe.

1. Prenez la décision d'améliorer votre orthographe

- Prenez, dès maintenant, là, tout-de-suite, à l'instant même, immédiatement, la ferme décision de faire tout ce qu'il faut pour améliorer votre orthographe.
- Préparez-vous un programme quotidien.
- Veillez à ce que ce programme ne soit pas trop ambitieux, qu'il tienne compte de vos possibilités réelles (obligations professionnelles et familiales,

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

fatigue, loisirs bien mérités...). Il vaut mieux n'y consacrer chaque jour qu'un quart d'heure mais le faire vraiment, plutôt que prévoir une heure quotidienne et ne pas pouvoir vous y tenir.

- Et, puisqu'il est quotidien, astreignez-vous à le mettre, chaque jour sans aucune exception (travail, fatigue, rhume, enfants,...), en application.
- Ne sautez pas sur le premier prétexte pour ne pas accomplir votre -petite-tâche du jour.
- Et, surtout, persévérez. Ne vous laissez pas décourager devant l'immensité supposée de votre tâche.
- Avancez à tout petits pas, faites chaque jour un tout petit peu et vous serez étonné de constater, après relativement peu de temps, les progrès que vous avez faits.

D'autant plus que vous prévoyez votre programme en fonction de votre vie.

Pourquoi ne pas utiliser le temps des trajets, si vous utilisez les transports en commun ?

Ou l'interminable attente à la caisse d'une grande surface ?

Je sais bien que ce conseil en plusieurs étapes peut être utile pour de nombreuses autres applications, mais il est approprié ici, car primordial.

2. La lecture utile

Oui, je sais, de nombreuses personnes contestent ce mode d'apprentissage de l'orthographe.

S'il ne s'agit que de lire, même d'excellents auteurs sans rien faire d'autre, il est vrai que cela n'avance pas beaucoup de ce point de vue.

Une simple lecture passive vous servira pour améliorer encore votre culture générale, mais c'est tout.

En revanche, vous pouvez pratiquer la lecture utile.

Et l'intérêt de cette technique, c'est qu'elle fonctionne quel que soit le genre de livres que vous lisez.

Même un roman policier peut vous servir.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Attention, choisissez tout-de-même vos auteurs ainsi que les maisons d'édition, de sorte à rencontrer, dans les livres que vous lisez, le moins de faute possible.

Car le croirez-vous ?

Même dans les ouvrages édités par de très grandes maisons, vous rencontrerez, parfois, des fautes.

Alors, comment pratiquer cette lecture utile ?

Prenez un livre de bonne qualité et qui vous intéresse, un petit carnet et un crayon.

Commencez à le lire et arrêtez votre lecture dès que vous arrivez sur une expression dont vous avez préalablement identifié qu'elle vous pose problème.

Et demandez-vous pourquoi ce participe passé est accordé ou non, ou bien pourquoi il est écrit où et non ou.

Si vous ne trouvez pas seul la réponse, notez, sur votre carnet, l'expression en question ainsi que le numéro de la page sur laquelle vous l'avez lue.

Et, une fois rentré chez vous, cherchez cette expression sur le livre ou le site Internet correspondant.

Lisez bien et essayez d'apprendre par cœur les explications.

Rassurez-vous, elles sont, à chaque fois, très courtes.

Et, à l'avenir, lorsque vous rencontrerez la même expression dans un livre, analysez à nouveau la raison pour laquelle elle est ainsi écrite et, si nécessaire, reportez-vous à nouveau à votre livre.

Jusqu'à ce qu'écrire cette expression ne vous pose plus de problème.

Et faites ainsi avec toutes vos difficultés, ainsi que je vous l'ai conseillée : petit à petit.

Faites de même lorsque vous rencontrez un mot que vous ne savez pas comment orthographier : notez le et apprenez le.

Et, pour chaque mot que vous ne connaissez pas, notez le et cherchez-en la signification dans votre dictionnaire.

Supprimez, petit à petit, toutes vos difficultés, au fur et à mesure que vous les rencontrez, et vous serez étonné, au bout de quelques semaines ou mois, des progrès que vous aurez faits.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

N'oubliez pas ce conseil : un petit pas chaque jour, mais tous les jours.

Ne soyez surtout pas pressé.

Avantage : tout cela peut se pratiquer dans les transports en commun de même que dans une file d'attente, ce qui vous permet donc d'agrémenter et d'optimiser vos temps de trajet ainsi que vos temps morts et trouver ceux-ci très courts.

Attention, toutefois, à ne pas rater votre arrêt ni vous laisser dépasser à la caisse !

3. Redécouvrez la dictée

Eh oui, votre bonne vieille dictée, comme lorsque vous alliez en classe !

Rien de tel pour corriger vos fautes !

Dans votre programme, prévoyez une dictée régulière.

Dans la mesure du possible, une chaque jour.

Que sont une vingtaine ou une trentaine de lignes à écrire, si c'est pour obtenir la joie de ne plus faire -ou nettement moins- de fautes ?

Vous êtes accompagné et avez un conjoint, frère, mère, ami, voisin, complaisant ?

Demandez-lui de vous dicter le texte.

Vous êtes seul ou ne voulez impliquer ni déranger personne ?

Choisissez un texte intéressant et enregistrez-le sur un magnétophone si vous en possédez encore un ou mieux, sur votre ordinateur avec Audacity, par exemple, cet excellent logiciel gratuit, qui vous le dictera, patiemment, autant de fois que nécessaire et que vous pouvez mettre régulièrement en pause s'il dicte trop vite.

Et, une fois votre dictée faite, corrigez-vous.

Mais ne vous contentez pas de noter votre nombre de fautes !

Prenez le temps d'étudier chacune d'entre elles en passant, à chaque fois, le temps nécessaire et, le cas échéant, consultez l'un de vos livres ou sites pour bien en comprendre la logique.

Mais aussi voyez grand, n'ayez pas peur de vous attaquer à la dictée de Mérimée, popularisée par Bernard Pivot.

Travaillez bien dessus et sur d'autres, à l'aide de vos livres/sites de référence.

4. Vocalisez

Mais non, n'allez pas vous mettre à chanter des vocalises !

Faites-le, si, justement cela vous chante, mais dans un autre contexte.

Ici, il n'est pas question de chant mais d'orthographe.

Prononcez tout haut le mot ou l'expression qui vous pose problème.

Bien souvent, le son vous donnera la solution.

Que ce soit pour des liaisons bien-t-à-propos (pardon pour cette fantaisie !) ou, tout simplement, pour le doublement d'une consonne par exemple.

Pour des mots comme mortadelle, belle, benne, antenne par exemple, qui se prononcent phonétiquement mortadèle, bèle, bène, antène, le simple son è vous indique que la voyelle est doublée.

Oui, mais ce son indique également un è, e accent grave !

Alors, comment savoir ?

Eh bien justement, grâce à vos précieux livres ou sites.

Auxquels vous allez, bien sûr, ajouter un bon dictionnaire français, sur papier ou même en ligne où vous disposez d'un grand choix.

Il est tellement évident, celui-là, que je l'ai oublié dans ma liste de vos livres/sites de référence !

5. Relisez, relisez, relisez et relisez encore !

Si je devais classer les conseils que vous lisez en ce moment, je dirais que, celui-ci, est le deuxième par ordre d'importance.

En effet, la relecture et encore la relecture, et encore la relecture, et encore...

Relisez-vous aussi souvent que vous pouvez avant de diffuser votre texte.

Et, si possible, après toutes ces relectures, faites-vous encore relire par une ou deux autres personnes.

Un œil neuf est indispensable.

Moi qui, en principe, ne fais aucune faute d'orthographe, j'en commets, ainsi que je l'ai dit au début de cet article, de nombreuses lorsque j'écris sur un clavier.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Et, lorsque je me relis, et me relis encore et encore, j'en trouve d'innombrables, mais, aussi, j'en oublie beaucoup.

Tout simplement parce que si je relis un texte que j'ai moi-même écrit, je le connais.

Et, quelque attention que je crois porter à ma lecture, en réalité je ne fais que le survoler, sans même m'en rendre compte.

Alors que lorsque je relis un texte écrit par quelqu'un d'autre, je le découvre et suis obligée de le lire très attentivement.

Voici comment je travaille sur la correction d'un texte :

Tout d'abord, pour dégrossir, je le passe par le filtre du correcteur d'Open Office ou de Word, qui peut déjà trouver un certain nombre de fautes, parmi les plus faciles à déceler.

Ensuite, je le lis une première fois.

Si j'ai du temps devant moi, je laisse passer un jour ou deux et puis je le relis.

Et je laisse encore passer un jour ou deux et je le relis encore.

Je pense qu'il faut bien trois lectures pour être presque sûr d'avoir corrigé toutes les fautes d'un texte long, que ce soit, par exemple, une page de vente ou un livre.

D'ailleurs, comme je ne suis pas à l'abri de faire moi-même des fautes, j'ai pu, pourquoi pas, en oublier après avoir lu et relu et encore relu ce texte que vous avez sous les yeux.

Alors, pour clore cet article, je vous fais la même proposition que celle que j'ai faite ici, à savoir :

Si vous trouvez, dans cet article ou dans n'importe lequel de mes textes une ou plusieurs fautes, je vous offre, pour chacune d'entre elles, la correction d'une page de l'un de vos propres textes (la valeur d'une page sur Open Office, il ne faut rien exagérer !).

Cette offre est uniquement pour le premier d'entre vous qui trouvera cette faute, bien sûr.

J'ouvrirai une page spéciale sur mon blog pour lister les fautes et les gagnants.

Voici donc les cinq conseils qui, j'espère, vous seront utiles pour progresser en orthographe.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Mais n'oubliez surtout pas, non plus, la recherche dans votre dictionnaire des mots dont vous n'êtes pas sûr, c'est la base d'une bonne orthographe.

Transformez tous ces efforts en jeu, et pensez à vous récompenser pour chacun de vos progrès, c'est le meilleur moyen de maintenir vivante votre motivation.

Amusez-vous !

A propos de l'auteur



Article écrit par **Elena POINT** qui, à l'aide des quizz qu'elle vous offre [sur son blog](#), vous aide à progresser dans votre maîtrise de la langue française.

Visitez son blog : [Passion Orthographe](#)

Tout votre business est-il à la merci des hackers ?

Vous avez un projet de site ? Voulez-vous qu'on en parle ? [C'est ici](#).

La plupart des blogueurs utilisent pour construire amoureusement leur site, un **WordPress**. C'est facile à utiliser, avec les plugins on peut y ajouter pratiquement toutes les options souhaitées et avec les innombrables thèmes disponibles, on trouve son bonheur sans trop de frais.

Le blogueur peut donc s'adonner à son plaisir d'écrire et y passer de nombreuses heures...

Un matin, soit un visiteur, soit un ami, lui signale par e-mail que son site **ne s'affiche plus** et qu'à la place le navigateur déclare que le site est potentiellement **dangereux** invitant le visiteur à passer son chemin pour le moment... mais depuis combien de temps cela dure sans avoir été averti ?

Combien de visiteurs ont été refoulés ? Mais que se passe-t-il ?

La première chose qu'il fera ce sera d'aller dans son tableau de bord pour tenter d'y voir quelque chose à comprendre... mais horreur, il ne parvient même pas à entrer, un gros message d'erreur vulgaire s'affiche sur l'écran et impossible d'aller plus loin ! ?

Puis il se demandera de quand date son dernier **backup**, oups 6 mois ??? (Quand il n'a pas tout simplement omis de le faire).

Il tentera alors d'**écraser** quelques fichiers principaux espérant récupérer au moins une partie mais très souvent, cela ne marchera pas et en tout cas, cela ne bouchera pas les **failles** existantes.

1. Mais que s'est-il passé ?

Il existe des gens dont c'est le **passé-temps**, chercher des **failles** et les **exploiter**.

Parfois, c'est juste un sport, ils se disent entre eux, « moi j'ai hacké 25 sites » et l'autre « **moi, c'est 26** » et c'est celui qui a la plus **grosse** qui gagne.

Plus embêtant, ils effacent parfois la **totalité** des fichiers et même parfois de la base de données, on appelle cela un **defacement**. Ils profitent d'une faille pour déposer un script lancé juste après, et c'est une des fonctions de ce script, **effacer** tous les fichiers si possible.

Le **méchant** va plus loin, il ajoute à certains fichiers de votre site un **bout de code**, presque invisible mais chaque visiteur qui vient chez vous exécute ce bout de code

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

sur sa machine sans le savoir, la principale fonction de ce code sera d'installer un **virus** sur la machine du visiteur et de faire le plus de dégâts possibles, voir **contaminer** d'autres machines par toutes sortes de moyens.

Souvent il y a tellement de fichiers contaminés dans tous les répertoires de votre site, qu'écraser le fichier principal avec un fichier sain ne suffit pas, et quand le robot de Google passe par votre site et qu'il détecte l'infection, il met votre site de côté en affichant ce fameux message de site dangereux, en plus il n'est pas clairement indiqué comment s'en sortir !

Et vous, savez-vous comment sortir de cet état ?

(À la fin, je vous expliquerais comment sortir de cette liste noire).

Chaque plugin, chaque thème est une potentielle porte ouverte à ces attaques si on n'y fait pas attention.

2. La prévention toute simple

Quelques étapes assez simples peuvent déjà permettre la récupération d'un blog attaqué mais attention, la **faille** est alors toujours **présente**, il va falloir faire les **mise à jour** de WordPress, plugins et thèmes et investiguer pour déterminer le problème après la restauration.

Avec un plugin gratuit comme « [wp db backup](#) », on peut déjà recevoir une fois par semaine une **copie de sa base de données** par e-mail sans y penser.

Normalement, votre hébergeur met à votre disposition un « **Cpanel** » (ou équivalent) pour la gestion de votre [hébergement](#), en un clic, on sauve le contenu de son site, et un autre clic pour sauvegarder la base de données. Si on garde un backup mensuel, hebdomadaire et journalier en cas de frénésie d'écriture d'articles, vous devriez pouvoir récupérer votre site avec le moins de dégâts possibles.

Certains hébergeurs gardent un backup journalier de leurs clients avec un historique sur 5 jours ou plus, il suffit alors de lui demander de restaurer votre site à une date donnée et de vite faire le ménage, mais tous les hébergeurs ne le proposent pas, et quand ils le font, autant s'assurer que la restauration va réellement fonctionner.

Il m'est déjà arrivé de me sentir en sécurité par le backup de mon hébergeur mais un jour, j'en ai eu besoin et nous avons alors constaté qu'en fait, il **ne fonctionnait pas** !

Autant rester autonome !

3. Mes 5 meilleurs tuyaux pour surveiller et sécuriser mon WordPress

Afin de faire de la **prévention** plus poussée et d'anticiper certaines attaques, des plugins gratuits sont disponibles.

1. [wp db manager](#)

Gestion de la base de données de WordPress.

Ce plugin permet d'**optimiser** la base de données (parfois avec le temps, la base contient des trous qui ralentissent les accès au site), de **réparer** la base de données, de **sauvegarder** la base de données (sur le serveur, par e-mail ou directement sur votre machine), **restaurer** la base de données directement depuis un backup présent sur le serveur.

Le plugin permet également de sauver de façon **régulière** et **automatique** la base de données ainsi que l'optimisation et sa réparation.

2. **Sucuri**

Le meilleur moyen de savoir si votre site est infecté.

Sucuri permet de **scanner** votre site et **détecter** les logiciels malveillants depuis un dictionnaire de scripts en liste noire. Il affiche le résultat dans votre tableau de bord. Il vous dira également si vous êtes **bloqué par Google** par exemple ou un autre site qui protège les visiteurs.

Un lien permet de nettoyer le logiciel malveillant, mais à tester !

Le tout est **gratuit**.

3. **wordfence**

Wordfence Security est un plugin qui inclut un firewall, scanner de virus, affichage du trafic en temps réel avec géolocalisation etc.

Wordfence Security est de qualité professionnelle et gratuite mais il est nécessaire de s'enregistrer pour obtenir une clef qui vous sera demandée à l'activation du plugin. Il est possible d'acheter des clefs 'Premium' avec plus de fonctions.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Wordfence c'est :

- Examine les fichiers de WordPress et les compare avec ceux d'origine pour vérifier leur **intégrité**. Donc à la moindre modification anormale, vous êtes averti.
- Il fonctionne sur les WordPress installés en MU (multisite).
- La clef « **premium** » (payante) examine aussi les fichiers des **thèmes** et des **plug-ins** pour vérifier leur intégrité par rapport aux originaux.
- Voir quels sont les fichiers qui ont été modifiés sans raison, et les réparer.
- Possède un dictionnaire de **44,000** logiciels malveillants et variantes connues.
- **Scanne en continu** pour détecter les logiciels malveillants dans les articles, les liens dans les commentaires laissés par des visiteurs.
- Vérification de la complexité des mots de passe pour assurer une meilleure sécurité.
- Surveillance de vos paramètres de domaine pour éviter les détournements vers des sites illicites.
- Inclus un **firewall** pour bloquer certaines attaques depuis des robots et des hackers.
- Limite les accès « **anormaux** » à votre site par exemple dans le but de chercher à planter votre site ou chercher des failles.
- Choisir **quand et comment bloquer** les utilisateurs ou les robots qui tentent d'enfreindre vos règles de sécurité comme par exemple tester une liste de login et mot de passe pour entrer dans votre site.
- Voir en temps réel votre trafic, les robots, les humains, les pages introuvables (404), les connexions, déconnexions de membres du blog, qui consomme le plus vos contenus.
- Le trafic en **temps réel** comprend des informations de **localisation**. Vous saurez ainsi de quelle **zone géographique** vient l'attaque sur votre site et les bloquer.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

- Surveille l'**espace disque** de votre [hébergement](#), car de nombreuses attaques **DDoS** tentent de consommer tout l'espace disque pour créer un **déni de service**, donc un blocage de votre site, voir de tout le serveur où il est hébergé.
- Wordfence est complet et constamment **mis à jour** pour intégrer les dernières fonctionnalités de sécurité et de chasser les menaces les plus récentes de sécurité de votre site sous WordPress.

4. [limit login attempts](#)

Limite le nombre de tentatives de connexion, par cookies et par adresse IP.

Limite le nombre de tentatives de connexion, que ce soit par le formulaire normal ou bien par le **cookie d'authentification** (quand vous êtes connecté une fois le matin, un cookie vous assure de revenir dans le site déjà identifié plus tard dans la journée).

Par défaut WordPress permet un nombre **illimité** de tentatives de connexion, soit par la page de connexion ou en envoyant des cookies spéciaux. Cela permet à des personnes mal intentionnées de forcer l'entrée sur votre site en essayant des listes d'identifiants et mots de passe avec une relative facilité.

Limiter les tentatives de connexion empêche une personne ou un robot de faire d'autres tentatives après une limite spécifiée, ce qui rend une **attaque difficile**, voire impossible.

limit login attempts informe l'utilisateur sur les nouvelles tentatives restantes ou temps de blocage sur la page de connexion. (Après x tentatives échouées, on peut bloquer l'accès par exemple 24 heures).

Notification par e-mail en option.

Traductions : bulgare, portugais brésilien, catalan, chinois (traditionnel), tchèque, néerlandais, finnois, français, allemand, hongrois, norvégien, persan, roumain, russe, espagnol, suédois, turc.

5. [wordpress firewall 2](#)

Ce plugin WordPress surveille les requêtes pour identifier et bloquer les principales attaques.

Ce plugin examine toutes les requêtes sur le site, il identifie les attaques et bloque la plupart d'entre elles. Ce type d'outil est parfois disponible sur votre

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

hébergement mais c'est rare et surtout difficile à configurer, une fausse manœuvre et votre site est bloqué !

J'avais dit 5 tuyaux, mais je ne résiste pas à vous donner encore deux petits bonus, **cachez la version** de votre WordPress !

Quand un hacker identifie une porte d'entrée dans une version de WordPress, il se met alors à chercher sur Google des sites utilisant cette version, c'est très simple à faire, il suffit de chercher « Powered by wordpress 3.3.xx » ou « Fièrement propulsé par WordPress 3.3.x » selon la version recherchée, et Google lui donne de quoi **jouer** pendant des mois !

[Remove WP version everywhere](#) (Enlève les infos dans la source de WordPress et sa version dans les articles, les pages et le flux RSS)

Un simple plugin sans configuration qui permet de cacher la version de votre WordPress, autant ne pas faciliter la vie aux malveillants.

Et le dernier bonus :)

(Promis, après je vous laisse partir)

[Timthumb Vulnerability Scanner](#)

Examine le contenu du répertoire **wp-content** pour détecter des versions de **TimThumb vulnérables** et éventuellement les met à jour par un simple clic. Bien des sites se sont retrouvés infectés à cause de cette librairie que la plupart des thèmes utilisent pour créer les miniatures.

À chaque **mise à jour** ou **ajout** d'un thème, il est nécessaire de **relancer un scan** pour s'assurer que la version du script est toujours la dernière version non vulnérable, on peut aussi configurer le scan automatique.

4. Comment dire à Google que votre site est de nouveau propre ?

Une fois que le site est de nouveau débarrassé des logiciels malveillants, il ne sort pas automatiquement de la liste noire, pas dans un délai rapide en tout cas.

Il faut alors se connecter à l'outil gratuit proposé par Google destiné aux webmasters, ajouter le site si ce n'est pas encore le cas, réaliser un scan et si tout est propre, un lien à cliquer permet de demander à Google de revisiter le site afin de l'enlever de la liste noire.

<http://www.google.com/webmasters/>

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Et vous, utilisez-vous d'autres plugins pour assurer la sécurité de votre business sous WordPress ?

A propos de l'auteur



Article rédigé par **Patrick VAN HOOFF**, qui se décarcasse pour amener de 100 à 200 prospects par semaine sur les sites d'auto-entrepreneurs et de petites sociétés.

Insatisfait de vos résultats, un nouveau projet, participez à une session de stratégie gratuite et parlons de votre projet en passant par [ce formulaire](#).

Visitez son blog : [Votre site Internet pro](#)

Les 5 piliers pour la sécurité de votre blog WordPress

Aujourd'hui je voudrais faire avec vous un petit récapitulatif de ce qu'il faut faire et mettre en place pour que votre blog WordPress soit en sécurité et toujours avoir une sauvegarde dans le pire des cas.

1. La base de données MySQL

La base de données est le **cœur de votre blog WordPress**, même si vous le supprimez entièrement et que vous remettez des fichiers vierges, vous pourriez le reconstruire en quelques instants grâce à elle !

Elle est l'ensemble de vos pages, de vos articles, des options de chaque plug-ins et extensions...

Faites toujours une sauvegarde de votre base de données !

Pour cela installez l'extension « **WordPress Database Backup** », elle vous permettra de sauvegarder votre base de données en temps réel ou en automatique à un moment donné et vous l'enverra par mail directement dans votre boîte.

2. Les fichiers de votre blog

Si la base de données est le cœur de votre blog WordPress, les fichiers de celui-ci sont les bras et les jambes.

Faites une sauvegarde régulière de ces fichiers en utilisant un **logiciel FTP** comme [Filezilla](#).

Pour plus de sécurité, ne sauvegardez jamais vos login et mot de passe dans ce logiciel. La sauvegarde de ces login et mot de passe serait dans un fichier non crypté sur votre disque dur et n'importe quel petit virus ou logiciel malveillant pourrait les envoyer à un hacker. (J'en ai fait les frais)

3. Les mises à jour

Faites toujours les mises à jour proposées par WordPress et vos extensions.

Ces mises à jour corrigent des bugs et des failles de sécurité. Alors ne tardez pas, ne les repoussez pas, cela prend quelques secondes et ça peut vous protéger de nombreux problèmes ou désastres.

4. Les droits d'accès et les mots de passe

Les fichiers `.htaccess` peuvent être placés dans n'importe quel répertoire du site web (la configuration s'applique au répertoire et à tous ceux qu'il contient n'ayant pas de tels fichier à l'intérieur).

Ils servent à modifier les droits d'accès, créer des redirections, écrire des messages d'erreur personnalisés ou associer les extensions de fichier.

Vérifiez que vous avez un tel fichier dans le répertoire de votre blog WordPress et dans le répertoire admin. Si vous n'en avez pas créez-en un.

Rajoutez ce code à l'intérieur empêchera l'ajout de script, de code malveillant, de redirection malveillante, d'iframe ou autre « virus de site » :

```
Options +FollowSymLinks
```

```
RewriteEngine On
```

```
RewriteCond %{QUERY_STRING} (\<|%3C).*script.*(\\>|%3E) [NC,OR]
```

```
RewriteCond %{QUERY_STRING} GLOBALS (=\|\\|\\%[0-9A-Z]{0,2}) [OR]
```

```
RewriteCond %{QUERY_STRING} _REQUEST (=\|\\|\\%[0-9A-Z]{0,2})
```

```
RewriteRule ^ (.*)$ index.php [F,L]
```

Ensuite les mots de passe : Changez régulièrement de mot de passe FTP, WordPress, et base de données si votre hébergeur vous le permet.

5. Les extensions de sécurité

Voici une petite liste d'extensions que je vous conseille d'installer de toute urgence sur votre blog WordPress ;

Replace WP-Version :

[Cette extension](#) cache votre version de WordPress, augmentant la difficulté à pirater votre site par un hacker.

AntiVirus :

Petite solution de sécurité bien utile et gratuite. [Le plug-in](#) protège de manière efficace votre blog contre les exploits et les injections anti-spam.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

WP Security Scan :

Un gros plugin, très complet, gratuit, relié à un site Internet maître (vous devrez créer un compte), en [téléchargement ici](#).

- Fonction de sauvegarde base de données et de modification de préfixe de table
- System information
- Scan intégré vous signale ce qui ne va pas dans votre blog (mise à jour, préfixe de table, surveillance de base de données, présence ou non de fichier.htaccess, etc.)
- Droits d'accès des fichiers (0755, 0644, etc.)
- Password Tool, vous aidant à générer des mots de passe très compliqués (du style S1Z !L3V !!5rA !b@)
- Et un widget...

Et bien voilà, c'est la fin de cet article sur la sécurité de votre blog WordPress.

Si vous mettez toutes **ces techniques et extensions** en place votre blog sera en sécurité et si malgré tout ça, vous vous faite hacker ou qu'un énorme coup de malchance vous tombe dessus, vous aurez toutes les sauvegardes nécessaires pour remettre votre blog sur pied en quelques minutes.

A propos de l'auteur



Article rédigé par **Laurent ALIGNE**.

Visitez son blog : [Blog Gagnant](#)

PARTIE II : SE FAIRE CONNAITRE

Comment avoir 0 visite de Google : mes 5 conseils

Le référencement, quel vilain mot. Comme de toute façon peu de gens y comprennent vraiment quelque chose, pourquoi aller s'embêter à faire en sorte que son site soit mieux placé sur les moteurs de recherche ? Pour que **votre référencement soit le plus mauvais possible**, voici mes 5 conseils.

1. Choisissez un nom de domaine gratuit

Plutôt que d'acheter votre propre nom de domaine, je vous conseille de **choisir un hébergeur gratuit** : Blogger, WordPress, Overblog... Vous avez l'embarras du choix. Le principal avantage est que vous n'êtes **pas maître de votre contenu**. Votre site est en général **hébergé à l'étranger**, c'est idéal pour ne pas apparaître en bonne position sur Google FR.

2. Copiez d'autres sites

Comme vous êtes plutôt du genre partageur, vous voulez couler le plus de sites possibles avec le vôtre au fin fond des résultats de recherche. La technique : le **duplicate content** (contenu dupliqué). Le principe est très simple et généralement assez efficace, il vous suffit de **copier coller un article** pris sur un autre site, et de le publier sur votre propre blog. Si vous avez un doute sur la qualité de votre travail, allez faire un tour sur [ce site](#). Vous dépassez les 70 % de similarité ? Bravo, vous avez gagné !

3. N'optimisez pas votre maillage interne

Pour que vos visiteurs restent **le moins longtemps possible** sur votre site et pour qu'il soit difficile pour Google **d'indexer toutes vos pages**, ne faites sous aucun prétexte de liens entre elles ! Si jamais vous devez en arriver là, surtout n'optimisez pas les ancres des liens (le texte cliquable). Utilisez plutôt « **cliquez ici** » ou « **lire la suite** » que des mots clés importants.

4. N'ajoutez pas de texte alternatif à vos images

Les moteurs de recherche ne lisent que du code, ils ne voient pas les pages telles qu'elles s'affichent sur nos écrans. Pour leur rendre la tâche bien compliquée, il est très important de ne pas rajouter de texte alternatif à vos images. Si vous le faites, ils seront alors capables de comprendre ce que représente telle ou telle photo et votre référencement sera meilleur (faut vraiment rien comprendre au Web pour vouloir améliorer son référencement...).

5. *Faites un site sans texte*

Google aime le contenu textuel, pourquoi donc ne pas créer un site 100 % flash ou uniquement fait d'images ? Attention, si vous partez sur la deuxième option, pensez bien à ne pas rajouter de texte alternatif à vos images sans quoi c'est l'optimisation assurée.

Ces quelques conseils devraient vous permettre d'être mal référencé. Si vraiment vous n'y arrivez toujours pas, utilisez des techniques de **black hat SEO** et **auto-dénoncez-vous à Google**, résultats garantis

Note : cet article est bien évidemment parodique, si vous voulez être mieux référencé, préférez plutôt tout faire sauf appliquer mes conseils.

A propos de l'auteur



Je m'appelle Robin MALLEIN et je vous propose sur mon blog [PubContact.com](https://pubcontact.com) un conseil tous les jours à 8 heures pour développer votre blog et pour le monétiser.

Si pour découvrir PubContact je devais vous conseiller la lecture d'un article, ça serait celui-ci : [les 6 idées pour monétiser votre blog](#).

Visitez son blog : [Pub Contact](https://pubcontact.com)

Trafic ciblé : 5 moyens de l'obtenir

Que vous lanciez un site e-commerce, un blog ou même les deux en parallèle, vous avez tous un point commun !

Quelle que soit l'**activité online** que vous aurez choisi d'entreprendre, elle nécessitera d'obtenir un **élément capital** à son bon déroulement et d'en tirer parti : c'est le trafic.

De plus de plus de monde sur la toile se tourne vers le SEO, afin [d'augmenter leur trafic](#) et obtenir des visiteurs qualifiés.

Mais l'optimisation pour les moteurs de recherche demande du temps et exige de connaître les bases pour démarrer et savoir ce que vous faites concrètement.

Même si le **référencement est nécessaire** et reste le **meilleur moyen d'acquérir du trafic**, il existe différentes façons d'en avoir immédiatement par de sites jugés « référents » jusqu'à ce que le trafic organique entre en ligne de compte.

1. Le Blogging

Pour un professionnel possédant un site web, ou pour tout Webmaster avec une boutique en ligne, un site Web de services..., le **blogging** est la clé ouvrant l'**accès au trafic** ainsi qu'au [linkbaiting](#) et au ciblage de mots clés.

Le blogging est une étape à ne pas manquer si vous entreprenez en ligne.

Le blogging donne la possibilité de se promouvoir, d'être transparent avec votre audience, de diffuser du contenu potentiellement viral et d'attirer de nombreux liens.

2. Les Forums

Beaucoup ont tendance à croire que les forums sont en train de mourir.

Eh bien c'est faux !

Les forums sont les **premiers réseaux sociaux** que nous avons utilisés bien avant Facebook, Twitter, Viadeo, auxquels nous avons été accros et sont toujours existants.

Désormais, les forums s'orientent la plupart du temps sur des créneaux spécifiques et sont fortement visités par des internautes extrêmement intéressés à leur sujet voire passionnés.

Les forums sont l'endroit idéal pour votre popularité et promouvoir votre site.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Grâce à ces plateformes, vous pouvez être reconnu comme un spécialiste dans votre niche et donc obtenir un trafic qualifié vers votre contenu.

3. Les Réseaux sociaux

Depuis le moment où ils ont été créés, ils sont l'un des **meilleurs moyens d'obtenir du trafic immédiat**.

Afin d'obtenir le trafic dont vous avez besoin pour les faire participer à votre [communauté](#), entourez-vous de blogueurs, entrepreneurs de votre créneau et communiquez avec eux sur une base régulière.

En retour, le gros avantage à entretenir de telles relations, est que votre réseau expose volontairement et partage toutes vos mises à jour de contenu.

4. Les communiqués de presse

Bien que les communiqués de presse ne soient pas la méthode parfaite pour créer des liens, ils sont l'une des manières de créer un buzz et d'obtenir une partie du trafic ciblé.

Pour les utiliser de la meilleure façon, vous avez besoin d'avoir quelque chose à offrir digne d'intérêt, de sorte qu'on veut en savoir plus sur vous, vos services ou produits.

Vous pouvez également poster de l'actualité liée à votre créneau et « dernier cri » sur votre propre blog ou site web.

Cela peut être une excellente façon d'obtenir des visiteurs ciblés ainsi que des liens.

5. Les commentaires

À chaque commentaire déposé sur d'autres blogs de la même thématique que le vôtre, vous gagnez des chances d'acquérir encore plus de trafic ciblé.

Tout comme ce que vous publiez sur votre blog, il faut prendre soin de laisser des [commentaires de qualité](#).

Et sur votre blog, pourquoi ne pas lancer un concours basé sur les commentaires ou qui nécessite de commenter pour y participer et y offrir un cadeau ? !

Créer des événements médiatiques vous fera obtenir encore plus de trafic et d'attention.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Vous pouvez **obtenir beaucoup de trafic ciblé** vers votre site grâce à ces conseils et avec un peu de créativité, vous réussirez à générer du trafic, sans les moteurs de recherche.

Mais le plus grand bénéfice des idées présentées ci-dessus, c'est que chacune d'elles vous aidera à l'optimisation pour les moteurs de recherche et au renforcement des liens.

A propos de l'auteur



De formation commerciale, **Léa PANAMA** travaille dans les services en assistantat administratif et commercial depuis 2004.

Léa s'est découverte une passion pour le Web en 2006 et la vit plus grandissante de jour en jour. Elle suit, quasiment au quotidien les tendances et usages du web sous tous les angles.

C'est en 2010 que l'idée de créer son blog lui est venue où elle partage et met à disposition des conseils principalement sur le webmarketing, le blogging et le marketing social pour une meilleure initiation à ces spécialités.

Autodidacte, elle fait profiter au maximum de ses connaissances en techniques et astuces à tout ce qui se rapproche de l'écriture sur le web et du marketing relationnel.

Pour en savoir plus, vous pouvez découvrir son [dossier spécial Twitter](#) pour apprendre et démarrer une utilisation facilitée du service.

Visitez son blog : [Collectif Marketing](#)

5 astuces pour augmenter sa visibilité sur le web

Cela fait plusieurs mois que vous avez créé un site Internet et que vous publiez régulièrement du contenu sur celui-ci mais le nombre de vos visiteurs ne décolle pas.

Vous allez commencer à désespérer et baisser les bras si les choses ne changent pas rapidement et je vous comprends ! Quoi de plus frustrant que de se donner du mal et de ne pas arriver au but que l'on se fixe.

Dans cet article, nous allons voir ensemble quelques astuces qui devraient vous aider à augmenter le nombre de vos visiteurs et vous faire retrouver le sourire et la motivation de poursuivre votre activité sur le web.

1. *Inscrire votre site dans des annuaires de qualité*

Un annuaire, c'est quoi ?

Un annuaire est un site Internet qui recense des sites Internet, soit de façon généraliste, soit par thématique.

Il ne sert à rien de vouloir être présent sur des milliers d'annuaires et de se laisser tenter par des offres du style : votre site dans 100 000 annuaires en un clic. Ce serait contre productif et les moteurs de recherche finiraient par vous pénaliser car ces techniques ne sont pas saines.

Dans quel annuaire se faire indexer ?

Voici 5 annuaires que je vous recommande :

- [Dmoz](#) : Il est difficile et long de se faire indexer dans cet annuaire car beaucoup de sites veulent y figurer et les bénévoles qui s'occupent de vérifier les sites sont surchargés. Le plus dur c'est de trouver la catégorie exacte dans laquelle votre site doit figurer. Malgré cela, vu que Google tient compte des sites présents dans Dmoz pour ses classements, ça vaut toujours le coup de tenter sa chance.
- [Webrankinfo](#) : Site et annuaire francophone incontournable sur le référencement.
- [Bloc](#) : Annuaire généraliste.
- [Indexweb](#) : Recense les sites francophones et les classe par intérêt.
- [Topitop](#) : Annuaire généraliste.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Pour trouver des annuaires dans un domaine bien particulier, voici la caverne d'Alibaba des annuaires : [Qualiseo](#).

Allez y jeter un œil, vous ne serez pas déçu !

2. S'inscrire sur des forums

Trouvez des forums qui sont dans la même thématique que votre blog, participez activement aux conversations, commentez et laissez un lien vers votre site dans votre signature. Avec le temps, si vos commentaires sont pertinents, vous allez beaucoup gagner en crédibilité et les gens vont aller spontanément voir votre site.

Vous aurez peut-être même la possibilité de nouer des partenariats.

3. Commenter sur des blogs

Commencez par vous créer une liste avec des blogs dans votre thématique.

Personnellement, j'utilise un lecteur de flux Rss (Feedreader) qui me permet de voir en temps réel quand un des blogs auquel je me suis abonné publie un article.

Sur les blogs qui génèrent beaucoup de visites et beaucoup de commentaires, poster un commentaire pertinent en première position vous fera gagner de la visibilité grâce au lien vers votre site internet que vous avez la possibilité de laisser. C'est aussi l'occasion de sympathiser avec le Webmaster et certains commentateurs.

4. Échange de liens et article invité

Contactez des sites qui traitent des sujets similaires aux vôtres, nouez le contact et ensuite vous pouvez leur proposer de rédiger un article que sera publié sur leur blog ou bien de faire un échange de lien. C'est l'occasion de vous faire connaître à partir du blog de quelqu'un d'autre.

L'article invité doit être de grande qualité car le but est de vous mettre en valeur. Il devrait être même meilleur qu'un article que vous publieriez sur votre propre blog.

Quand on aime bien le contenu qui se trouve sur un site, on prête plus facilement attention aux autres sites recommandés.

5. Les réseaux sociaux

Si ce n'est pas encore fait, inscrivez-vous sur les principaux réseaux sociaux :

- **Facebook** : Créez une page annexe à votre site et développez votre audience.
- **Twitter** : Partagez des infos et nouez des contacts avec des gens dans votre thématique.
- **Google plus** : Permet de partager du contenu et de trouver des centaines de gens dans votre thématique.
- **Linkedin** : Le réseau pour rencontres professionnelles.

Les choses ne se font pas sur un claquement de doigts. Patience et persévérance sont deux mots que vous devez toujours garder à l'esprit pour évoluer sur le web.

A propos de l'auteur



Article écrit par **Fabrice ADAMS** qui publie chaque semaine [sur son blog](#) des conseils ainsi que des tutoriels concernant wordpress et le blogging.

Par exemple, découvrez [cet article](#) qui vous donnera la liste des plugins indispensables à installer sur votre blog wordpress.

Visitez son blog : [Wordpress Facile](#)

5 éléments indispensables pour une stratégie de communication d'entreprise efficace !

Un coup de publicité par ci, une tentative avortée de relation presse par là, un événement avec les partenaires ailleurs,... Beaucoup d'entreprises laissent leur stratégie de communication au bon vouloir du hasard. Si vous voulez être efficace dans votre communication, vous devez être rigoureux.

Voici 5 conseils pour **réussir sa communication d'entreprise** :

1. Définir une stratégie de communication claire

Beaucoup d'entreprises désireuses de se faire connaître, se lancent dans la communication sans avoir une stratégie bien définie. Pourtant, c'est comme pour tout : si vous savez précisément où vous allez, quel est votre objectif final, la route est beaucoup plus simple à tracer, que si vous naviguez au hasard.

Définir sa stratégie de communication, c'est se poser les bonnes questions sur l'image que l'on souhaite donner de son entreprise. C'est comprendre les besoins de ses potentiels clients, et leur parler avec des mots qu'ils comprennent, qui les touchent.

La stratégie de communication d'entreprise doit être **logique et avoir une continuité dans le temps**. Les actions de communication doivent s'enchaîner de manière progressive et linéaire. Elles ne doivent pas être déstructurées ni indépendantes les unes des autres. Chaque action de communication s'inscrit dans une logique globale, qui reprend la stratégie d'entreprise, véhicule ses valeurs, transmet un message.

2. Se mettre dans la peau des journalistes et comprendre leurs besoins

Une fois votre stratégie de communication définie, vous avez un plan d'attaque pour la presse. Vous savez quel **public-cible** vous voulez toucher, à travers quels types de médias, et pour faire passer quel message.

Maintenant, pour être sûr de **réussir vos relations presse**, vous devez anticiper et comprendre aux mieux les attentes des journalistes que vous visez. Il ne s'agit pas de leur demander de faire de la publicité gratuite dans leurs colonnes, mais bien de rédiger un article informatif sur vous et votre entreprise.

Pour cela, vous devez mettre en avant, non pas les valeurs « spirituelles » de votre entreprise, mais ce que vous pouvez apporter concrètement comme solutions aux problèmes rencontrés par les lecteurs du journal en question.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Les valeurs de votre entreprise transparaîtront à travers votre communication.

3. Créer des outils de communication performants

Pour cela, vous avez besoin d'outils de communication performants.

80 % des communiqués de presse finissent à la poubelle sans avoir été lus par les journalistes à qui ils sont adressés. Inquiétant, non ?

Si vous souhaitez faire partie des élus, je vous recommande de porter une attention toute particulière à la **réalisation d'un dossier de presse efficace**. Le guide « 3 erreurs à ne jamais faire quand on contacte les journalistes » est à votre disposition gratuitement en haut de cet article.

Soignez également les communiqués et les relances téléphoniques : ce sont les premiers contacts que les journalistes auront avec vous, et si vous voulez qu'il y en ait d'autre, portez y une attention toute particulière.

4. Ecouter les retours (communication bilatérale)

La plupart des entreprises qui se lancent dans la communication se contentent d'un message unilatéral. C'est à dire une communication descendante : ils envoient un message à leur public-cible, via la publicité par affichage ou par une opération de relations presse, et... c'est tout.

Ils n'écoutent pas les retours, ne mesurent pas l'efficacité réelle de la campagne, et n'ajustent pas leur message en fonction.

Quand vous envoyez un message à votre public, vous ne maîtrisez que ce que vous envoyez. Pas ce qu'ils comprennent ou retiennent. Vous ne pouvez pas être sûr à 100 % de l'efficacité de votre campagne. C'est pour cette raison qu'il est primordial **d'écouter les retours que font votre public**. En scrutant les médias sociaux, votre e-réputation, en sondant vos clients, etc.

Mais ça ne doit pas s'arrêter là.

5. Ajuster sa stratégie de communication pour les opérations suivantes

Il est primordial **d'ajuster le message véhiculé lors d'une campagne de communication**, pour le rendre plus percutant, plus efficace pour la suivante. Et ça ne peut se faire que si vous savez précisément ce qui a touché votre public, et ce qui n'a pas été utile (ou mal compris, mal interprété, etc.).

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Le marketing et la communication sont des notions relativement abstraites, mais qui ne doivent pas être laissées au hasard pour autant.

L'objectif, c'est de lancer une campagne de communication, d'écouter les retours, d'ajuster le message, et de recommencer une nouvelle campagne en ayant tenu compte des recommandations de votre public.

À vous de jouer !

A propos de l'auteur



Jérémy CHAUVIN est un ancien journaliste de télévision reconverti en attaché de presse indépendant.

Sur son blog [Séduire La Presse](#), il aide les entrepreneurs à [contacter les journalistes](#) et faire parler d'eux dans les médias.

Visitez son blog : [Séduire la Presse](#)

PARTIE III : ACTIVITE ET MARKETING INTERNET

5 clés de succès pour réussir avec brio vos prochains parcours de formation en ligne

En tant que formateurs et animateurs, vous serez de plus en plus confrontés à la nécessité de développer des parcours de formation en ligne. Ou en tout cas de compléter vos séances présentiellees avec des modules E-Learning.

[Les récents sondages, enquêtes et études](#) ne mentent pas : la formation à distance ainsi que la formation mixte (connue également sous le nom de Blended Learning) connaissent un essor monumental.

Ce succès s'explique pour plusieurs raisons :

- La possibilité de faire varier les modes d'apprentissage et de mieux satisfaire les styles d'apprentissage propres à chaque participant.
- Poursuivre les séances présentiellees par des modules en ligne favorise leur engagement et leur implication à long terme.
- Les modules en ligne permettent de faire la part belle aux supports multimédia : vidéos, animations, diagrammes, fichiers audio...
- Une formation 100 % en ligne permet d'obtenir un ROI important (surtout pour les grandes entreprises).
- Elle permet, en outre, de stocker des ressources à distance et offre la possibilité aux apprenants d'en proposer de nouvelles et de les partager entre eux.

Toutefois, si vous n'avez jamais eu l'habitude de développer des parcours de formation en ligne, vous pouvez être rebuté à l'idée de franchir le cap : peur de l'inconnu, malaise par rapport aux aspects techniques à gérer, difficultés à animer vos groupes d'apprenants...

C'est pourquoi je vous propose de parcourir ci-dessous mon best-of des conseils à suivre pour que vous puissiez développer vos parcours en ligne les doigts dans le nez... ou presque !

Lisez attentivement ces conseils, et prêtez attention au dernier de la liste. Vous pourriez bien être surpris

1. Concevez de manière précise votre plan de formation

Commencez par formuler les objectifs pédagogiques que vos apprenants devront atteindre au terme de la formation. Pour ce faire, je vous invite à [utiliser la méthode SMART et la taxonomie de Bloom](#).

Une fois vos objectifs définis, choisissez les contenus et activités pédagogiques à inclure dans votre parcours (études de cas, mises en situation, jeux de rôles, présentations...). Attention : restez cohérents par rapport à vos objectifs de départ.

2. Organisez des séquences d'apprentissage courtes et ciblées

Dans une formation en ligne, les apprenants sont bien souvent assis derrière leur écran de PC (ou de tablette). Le problème, c'est que face à un écran, notre niveau d'attention et de vigilance est beaucoup plus capricieux.

Morale à retenir : évitez que vos séquences d'apprentissage (ou sous-modules) dépassent 15-20 minutes. Au-delà, les cerveaux de vos apprenants commenceront à voguer vers d'autres cieux... ce que vous ne voulez surtout pas !

Choisissez également de focaliser l'attention des apprenants sur un contenu ciblé. Pour plus d'efficacité, mieux vaut viser 4 séquences ciblées de 15 minutes chacune, plutôt qu'un sous-module généraliste d'une heure.

3. Maximisez les interactions entre vos participants

Le principal facteur d'échec dans une formation en ligne, c'est l'absence de motivation de la part des apprenants, en raison de leur sentiment de solitude. Certes, [vous ne pourrez jamais les motiver à leur place](#). Et pourtant, il est impératif de mettre en place les conditions optimales pour favoriser leur engagement.

Pour pallier à la solitude de l'apprenant derrière son écran, plusieurs solutions existent : mettre en place un forum de discussion, organisez des séances de chats audio/vidéo... ou encore organiser ponctuellement une réunion présentielle (si les conditions le permettent).

En terme d'activités, faites réaliser aux apprenants des tâches collaboratives et organisez des activités en paires ou en sous-groupes. Ces activités d'apprentissage social permettront aux apprenants de se sentir moins isolés, ce qui contribuera à favoriser leur motivation, leur engagement et leur implication tout au long du parcours.

4. Soignez, simplifiez et structurez vos supports pédagogiques

Dans des parcours E-Learning, il vous faudra compenser votre absence présenteielle par des contenus et supports pédagogiques diversifiés. La bonne nouvelle, c'est que cela permettra de mieux solliciter les styles d'apprentissage propres à chacun de vos participants.

Revers de la médaille par contre : vous devrez veiller à fournir des supports variés (vidéos, séquences audio, synthèses sous forme de PDF, animations, diagrammes...).

Vous devrez donc vous assurer de la qualité, de la cohérence et de la structure de vos supports. Si vous comptez par exemple réaliser des PowerPoints animés, je vous conseille fortement de vous initier à la conception de slides efficaces (voir par exemple les ouvrages de Garr Reynolds et Nancy Duarte : [Presentation Zen](#), [Presentation Zen Design](#), [Slide:ologie](#)).

5. Ne vous laissez pas impressionner par la technique

Enfin, et c'est peut-être le conseil le plus important de la liste. Si vous ne devez en retenir qu'un seul, retenez celui-ci : NE vous laissez PAS impressionner par la technique !

Je sais que c'est parfois LE stress principal des formateurs. Et pourtant, à l'heure actuelle, je peux vous assurer qu'il est plus simple (et gratuit) que jamais de mettre en place une plateforme E-Learning.

Je pense ici à des outils OpenSource tels que [Moodle](#), [Claroline](#), et même [WordPress](#), auquel on pourra adjoindre l'extension [BuddyPress](#).

Pour vos séances de chats vidéo/audio, [Skype](#) fera parfaitement l'affaire. Et si vous deviez passer à des systèmes plus professionnels (pour accueillir plus de participants par exemple), des solutions simples et relativement bon marché existent (telles que [WebEx](#) ou [GoToWebinar](#)).

L'avenir de la formation passera par l'E-Learning !

Avec ces 5 clés de succès, j'ai voulu vous synthétiser l'essentiel des éléments à prendre en compte pour réussir vos parcours de formation en ligne.

Si vous ne l'avez pas encore fait, je vous invite plus que jamais à réfléchir à l'opportunité qui s'offre à vous : non seulement les formations en ligne vont poursuivre leur croissance dans les prochaines années, et en plus les aspects techniques ne vont faire que se simplifier.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

N'hésitez donc pas à prendre le train de l'E-Learning en marche. Car c'est vraiment une solution sur laquelle il faudra de plus en plus compter !

A propos de l'auteur



Article écrit par **David VELLUT**, consultant-formateur, expert en communication et pédagogies interactives.

Sur [FormaVox](#), je partage avec vous des actualités, conseils et outils pour vous aider à dynamiser vos formations, réunions et événements.

Objectif : booster la motivation, l'engagement et l'implication des équipes au sein de votre entreprise.

[Tentez l'expérience](#) !

Visitez son blog : [Formavox](#)

5 conseils pour réussir votre e-mailing

L'e-mailing est devenu l'un des éléments de marketing les plus prisés de par son faible coût. Néanmoins, on constate des taux d'ouverture de ces e-mails de plus en plus faibles. Un e-mailing avec un taux d'ouverture de 20 % est généralement considéré comme réussi.

Il existe en réalité des techniques pour augmenter considérablement ce taux d'ouverture dans l'optique, bien sûr, de générer un maximum de chiffre d'affaires.

Voici mes 5 conseils pour que votre e-mailing soit une réussite.

1. L'heure d'envoi

Le jour et l'heure à laquelle vous envoyez votre e-mail influent très fortement sur le taux d'ouverture. Cela peut aller du simple au double. Comment savoir quel est le moment propice pour faire votre envoi ?

Deux réponses : une bonne connaissance de la cible et le tâtonnement.

Pour avoir une première approche, il faut que vous appréhendez correctement le comportement de votre population cible.

Par exemple, si votre cible est constituée de responsables de production, vous savez qu'ils sont, pour la plupart en réunion de production le lundi matin et que, s'ils font correctement leur travail, ils font le tour de l'unité de production tous les matins. Vous éviterez également les vendredis après-midi, les personnes étant déjà tournées vers le week-end, donc moins réceptives. Il reste donc les après-midi du mardi au jeudi.

Maintenant, il ne vous reste plus qu'à faire des tests. Envoyez vos premiers mailings à des jours et heures différentes et regardez les taux d'ouverture et de clics. Au fur et à mesure, vous saurez quel est le créneau de la semaine qui génère les meilleurs taux.

2. L'expéditeur

Il n'y a rien de plus insupportable que de recevoir un e-mail impersonnel. Lorsque je reçois un mail dont l'expéditeur est du type `contact@lameilleuresociete.com`, je le mets dans la corbeille sans même l'ouvrir.

Votre objectif est de rassurer le destinataire en lui faisant croire qu'il connaît la personne qui lui envoie le mail. Pour cela, mettez un prénom et le nom de l'entreprise (ou de la marque).

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Par exemple, lorsque j'envoie un mail à mes abonnés, mon expéditeur est : Ismaël de MarketingCom. Je mets mon prénom pour donner l'impression que c'est un e-mail personnalisé. Je rajoute MarketingCom pour que le destinataire sache que l'e-mail provient du blog sur lequel il s'est inscrit.

En B2C, vous pouvez choisir le prénom de l'expéditeur pour qu'il soit le plus consensuel possible. En B2B, évitez cette technique. Si vous êtes amené à rencontrer vos cibles, ils pourraient vous appeler par le prénom de l'e-mail. Fâcheux !

3. Le titre

Vous avez envoyé votre e-mail à un moment où le destinataire est réceptif, vous l'avez rassuré en mettant un prénom mais... vous pouvez encore vous empêtrer les pieds dans le tapis si le titre de l'e-mail ne donne pas envie.

La lecture du titre est le moment de vérité. S'il ne suscite pas de curiosité de la part du destinataire, votre e-mail finira dans la corbeille sans même avoir été lu.

Pour éviter une mise au rebut précoce, choisissez soigneusement le titre. Il doit être racoleur, sans faire de fausses promesses. Contrairement à une idée reçue, il n'est pas absolument nécessaire d'y intégrer des mots tels « gratuit », « réduction ». Au contraire, les internautes connaissent de mieux en mieux les techniques des marketeurs. Surprenez-les !

Plutôt que le titre « Remise exceptionnelle sur les maillots de bains », préférez « C'est bientôt l'été, équipez-vous ».

4. La hiérarchisation des informations

Félicitations ! Votre e-mail a été ouvert par de nombreuses personnes !

Comment ? Votre chiffre d'affaires n'a pas augmenté ? Avez-vous bien réfléchi à la construction de votre mail ?

Fournir de gros efforts pour maximiser le taux d'ouverture de votre mail est une bonne chose. Mais ces efforts seront ruinés si vous ne respectez pas une certaine logique dans vos e-mails.

Tout d'abord, à moins que ce ne soit une newsletter, n'abreuvez pas votre lecteur d'informations. Contentez-vous de 2 ou 3 messages différents dans le même mail. Plus il y aura d'informations différentes, plus vous perdrez votre internaute et moins il fera ce que vous souhaitez qu'il fasse. Si vous avez plusieurs messages à faire passer, envoyez deux mails à quelques jours d'intervalle avec des objets différents. Votre communication sera plus claire pour votre cible.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Deuxième point important : la hiérarchisation des messages au sein du mail.

Je dois avant définir la notion de ligne de flottaison, très utilisée pour les sites Internet mais qu'on peut également appliquer aux e-mails. La ligne de flottaison est la ligne imaginaire qui se situe au bas de l'écran. Tout ce qui est au-dessus est visible dès l'ouverture et pour consulter les informations en dessous l'internaute doit « scroller » vers le bas.

Comme pour un site Internet, une partie des internautes qui ouvrent l'e-mail ne « scrolleront » pas jusqu'en bas. Donc, afin de maximiser le CA généré par l'e-mailing, placez l'information principale et l'appel à action au-dessus de la ligne de flottaison.

5. Le mode d'envoi

Un e-mailing réussi est forcément un e-mailing dont le mode d'envoi a été mûrement réfléchi.

N'envoyez surtout pas votre e-mailing à partir de votre adresse e-mail. Vous seriez considéré comme spammeur (même si vous avez acquis votre liste de manière légale) et placé sur des listes noires. Vous bloquerez ainsi toutes les adresses mails de votre domaine. Et il est extrêmement difficile (et souvent long) de sortir des listes noires.

Choisissez plutôt un prestataire dont c'est le métier et qui est référencé en tant que tel. Vous éviterez aussi qu'une part importante des e-mails envoyés parte dans les spams.

Bien sûr, cela a un coût. La plupart de ces prestataires font une tarification à l'e-mail envoyé et en fonction du poids. Mais, si vous optimisez le poids de votre e-mail, vous pouvez réduire considérablement le coût, jusqu'à un centime par destinataire.

A propos de l'auteur



Ismaël LECONTE est le fondateur du projet [MarketingCom](#) qui aborde tous les domaines liés au marketing et à la communication : webmarketing, évènementiel, [emailing](#), publicité...

Responsable marketing au bureau, Ismaël a appréhendé de nombreux cas marketing et a souhaité partager son expérience.

Visitez son blog : [Marketing Com](#)

5 Conseils pour faire plus de ventes que tous vos concurrents réunis

Vous croyez vraiment à ce titre ?

Pensez-vous être capable de générer plus de commissions que l'ensemble de vos concurrents réunis sur un produit d'affiliation ?

Est-ce qu'un affilié aussi super soit-il peut le faire ?

À ces trois questions je répondrai par oui...

En effet, le but de cet article n'est pas de vous montrer comment générer plus de commissions que l'ensemble de vos concurrents parce que vous pouvez être que 5 à faire la promotion d'un produit et parvenir à faire 6 ventes tandis que vos concurrents ont fait qu'une chacun (vous y êtes parvenu à le faire), mais de vous montrer mes 5 meilleures armes secrètes pour faire dans les 4 chiffres de revenus mensuels en affiliation.

Par ailleurs, vous voyez très bien que le titre soit tout à fait vrai, vous pouvez très bien le faire et un affilié l'a déjà fait sinon plusieurs...

Par contre, comme je l'ai dit le titre importe peu puisque vous pouvez parvenir à faire plus de vente que vos concurrents et être toujours cet affilié désespéré qui ne fait même pas 100 € par mois en affiliation.

Ainsi, dans cet article, je vais vous dévoiler mes 5 meilleurs conseils pour devenir un super affilié en 2012.

1. Comment augmenter le taux de conversion d'un squeeze page

Si vous utilisez une squeeze page à la place d'un blog ou site affilié afin de construire votre liste de prospect, vous aurez alors un travail énorme à faire... Obtenir un excellent taux de conversion (inscription à votre formulaire).

Malheureusement cela n'est pas du tout facile, surtout lorsqu'on est débutant. Ainsi pour pallier ce problème, voyons comment créer une squeeze page ayant un taux de conversion de 66 % ou comment convertir 2 sur 3 de vos visiteurs en prospect ?

Votre page squeeze est seulement une mini lettre de vente - peut-être autour de 400 à 500 mots qui racontent à vos prospects pourquoi il devrait se joindre à votre liste.

Voici les six parties principales de votre mini page de vente :

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

1. Titre

Le gras, Grand font. Le titre doit être centré en haut de votre page pour attirer l'attention. Et le fait en présentant votre plus grand bénéficiaire.

Exemples :

« Rapport Gratuit Qui Vous Révèle Comment Vous Pouvez Rajeunir De 10 ans »

« Votre Corvette C3 Ne Démarre Pas ? Vous Pensez Que C'est Un Problème De Carburant, Mais Vous N'êtes Pas Sûr ? Maintenant Vous Pouvez Trouver A Coup Sûr Et... Gratuitement Comment Dépanner Cotre Carburateur et Problèmes De Carburant ! »

« Révélé : Les Sept Secrets Surprenants Pour Perdre Le Poids Que Vous Voulez... GRATUITEMENT ! »

2. Ouverture

Bien que votre titre attire l'attention, le paragraphe d'ouverture de votre lettre est conçue pour que le prospect soit intéressé tant par la lettre ainsi que votre par votre offre.

Vous pouvez le faire en posant une question de qualification, raconter une histoire rapide, rappeler au prospect sa douleur et/ou élaborer sur les avantages mentionnés dans le titre.

Exemples :

Êtes-vous fatigué de ne pas mettre vos vêtements ? Avez-vous jamais honte quand vous vous regardez dans le miroir ?

Vous êtes fatigué d'être en surpoids ? Aucun de vos vêtements ne vous va ? Vous détestez sortir en public ? Et vous êtes essoufflée après une courte marche des escaliers ?

Imaginez glisser dans cette petite jupe noire que vous possédez. Imaginez recevoir la moitié des regards dans la rue à cause de votre forme de silhouette. Et maintenant, imaginez perdre tout le poids rapidement et facilement, sans exercice, sueur ou les douleurs de la faim !

Après avoir rappelé au prospect son problème, alors vous pouvez introduire votre rapport et bulletin d'information gratuite comme la solution.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Exemple : Voici Les « Sept Secrets Pour Avoir Une Silhouette De Rêve », un rapport gratuit qui vous montre comment perdre facilement deux livres chaque semaine et les garder aussi loin ! Il suffit de regarder ce que vous obtenez lorsque vous réclamer votre copie gratuite maintenant...

3. Pucés

Votre prospect est intéressé par votre rapport gratuit. Maintenant, vous devez lui dire tout ce qu'il obtient quand il s'abonne, comment ça lui profite ?

Pour ce faire, simplement fournir une liste à pucés de cinq à dix principaux avantages de ce rapport ainsi que de votre bulletin d'information. Fondamentalement, ces relevés de prestations ressemblent beaucoup à des mini-journaux.

Exemples :

Vous allez découvrir une manière étonnamment simple pour doubler votre taux de conversion - et cela prend seulement deux minutes !

Avertissement : Ne pensez même pas à démonter votre carburateur jusqu'à ce que vous lisiez le chapitre 2 ! (Sauf si vous aimez dépenser 800 \$ pour acheter un nouveau carburateur !)

De plus, lorsque vous réclamer votre rapport gratuit, vous serez automatiquement inscrit à mon bulletin d'information « Secrets De Dressage De Chien » - gratuitement !

4. Preuve

Si votre liste de prestations à pucés fait un bon travail d'intriguer le prospect, alors il est prêt à remplir votre formulaire et cliquer sur le bouton « S'abonner ». Mais il n'est pas complètement sûr. Après tout, vous pouvez avoir fait quelques jolies grandes prétentions.

La solution ?

Offrez une preuve de vos affirmations. Cela pourrait être aussi simple qu'offrir des témoignages. Vous pourriez offrir des photos de vous (comme « avant » et « après » pour un rapport de perte de poids), des captures d'écran, des vidéos ou toute autre preuve.

5. Appel à l'action

Votre prochaine étape est de dire à votre prospect exactement ce que vous voulez qu'il fasse ensuite - et comment le faire. C'est ce qu'on appelle votre appel à l'action. Et si vous pouvez introduire un sentiment d'urgence - par exemple en faisant une offre à durée limitée.

Astuce : Ne dites pas cela se termine à minuit ou la semaine prochaine ou une autre date à moins que cela soit vrai. En d'autres termes, si vous allez créer l'urgence, cela n'est pas honnête.

Exemple : Votre prochaine étape est facile - il suffit d'entrer votre nom et votre adresse courriel dans le formulaire ci-dessous, cliquez sur « envoyer », et vous obtiendrez instantanément l'accès à [NOM DU RAPPORT] ! Mais faites le maintenant, car cette offre disparaît pour de bon le [DATE] !

Après l'appel à l'action, veillez à copier et coller le code du formulaire de souscription de votre auto répondeur (vous en apprendrez plus sur ce sujet dans les jours à venir). Alors, inscrivez votre mini-lettre.

6 - Post-Scriptum

Enfin, vous aurez envie de fermer votre lettre avec un post-scriptum (PS). Ceci est un élément important de votre lettre - juste derrière le titre - parce que c'est l'une des pièces les plus lues de la lettre. En tant que tel, ce post-scriptum peut contenir un ou plusieurs éléments suivants :

- Réitérer le principal avantage.

Exemple : « Et Rappelez-Vous, Vous Pouvez Rajeunir de 10 ans. Une Fois Que Vous Savez Ces Incroyables Secrets Anti-Âge ! »

- Réitérer l'appel à l'action (et mentionner la raréfaction de nouveau, où les échéants).

Exemple : « Abonnez-vous maintenant pour commencer à perdre du poids - mais il faut le faire maintenant, parce que cette offre se termine bientôt... »

- Message d'un témoignage particulièrement convaincant.

Exemple : « Il suffit de regarder les résultats que [NOM] a obtenu quand il a lu ce rapport gratuit [insérer des témoignages]... »

- Offrir une nouvelle prestation non mentionnée nulle part ailleurs.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Exemple : « J'ai presque oublié - si vous vous abonnez maintenant, vous allez également découvrir les aliments magiques qui brûlent la graisse rapidement et facilement ! »

Maintenant que vous terminez votre squeeze page, parlons de vos connaissances concernant le produit d'affiliation.

2. Arrêtez de promouvoir un produit que vous ne connaissez pas

Voici comment l'obtenir gratuitement afin de PRÉSERVER VOTRE CREDIBILITE ET AUGMENTEZ VOS REVENUS ?

On l'a tous déjà fait au moins une fois dans notre vie... Faire la promotion d'un produit sans avoir pris connaissance de même 10 % de son contenu.

En effet, je l'ai déjà moi aussi fait, mais si je tiens à vous en parler aujourd'hui c'est parce que cela est l'une des raisons pour lesquels mon succès a pris du retard parce que ma crédibilité prenait un coup à chaque fois.

Comment pouvez-vous vanter les qualités d'un produit que vous ne connaissez pas ou du moins n'avez jamais utilisé ni testé...

Certains diront que cela ne sert à rien de se procurer le produit à promouvoir puisque vous pouvez trouver de nombreux témoignages sur le produit en faisant des recherches en ligne. Ok, cela est une excellente idée pour en savoir un peu sur le produit, mais cela est un gros risque pour votre crédibilité.

Avez-vous déjà entendu parler du guide « *Tous les marketeurs sont des menteurs* ».

Vous pouvez très bien faire des ventes en reformulant le point de vue d'un autre marketeur concernant un produit afin de tromper vos lecteurs et autres comme si vous avez aussi déjà utilisé le produit. Mais une chose est que si le produit ne répond pas à l'attente du client, il criera arnaque... Et vous vous dites "Je m'en tape puisque le produit ne vous appartient", alors qu'en réalité c'est vous qui l'avez arnaqué.

Oups, vous venez de perdre un client potentiel à tout jamais.

Par contre, une chose est que vous ne pouvez pas acheter tous les produits dont vous faites la promotion. Je voudrais bien parler de mon cas. J'ai plus d'une dizaine de sites de niche et faire la promotion de plusieurs produits

Le but réel de ce deuxième point est de vous montrer comment obtenir gratuitement n'importe quel produit d'affiliation.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Et OUI... Cela est possible, je l'ai déjà fait plusieurs fois, même si dans certains le vendeur me donne juste accès à la moitié du contenu ou à l'extrait.

Pour parvenir à cela, vous devez faire une seule chose... DEMANDER.

Mais avant de le faire il faut montrer au vendeur que vous êtes bien un affilié et voulez promouvoir son produit parce que même un client intéressé par son produit peut lui envoyer un message. Il ne perd rien à vous donner une copie de son produit s'il est rassuré que vous pourriez lui permettre de vendre plus.

Préparez le terrain...

Vous avez déjà entendu le dicton, « le maître arrivera quand l'élève sera prêt ». C'est tout à fait pareil ici. Le vendeur vous donnera accès à son produit s'il a la certitude que vous êtes un affilié sérieux.

Pour cela vous n'aurez qu'à faire deux petits trucs bien simples.

Créer une squeeze page en vous basant sur les différents éléments que je vous ai dévoilé dans la partie 1 et une excellente page de félicitation.

Si le vendeur est un expert dans le domaine du marketing et de la vente, il sera ravi et vous donnera accès à son produit dès qu'il aura vu le professionnalisme de votre squeeze page (ayant un taux de conversion élevée).

À quoi sert la page de félicitations ? Tout dépend de la manière dont vous l'utilisez...

Généralement, je profite de ma page de félicitation pour proposer un produit d'affiliation au prospect. Il n'y a pas de mal à cela. Ne vous inquiétez pas, car c'est une excellente méthode qui peut être très rentable et vous permettre de générer des gains dans l'immédiat.

Ainsi, votre page de félicitation devra proposer une offre rapide vers le produit d'affiliation.

Exemple : Procurez-vous le produit [Google Espionnage](#) et bénéficiez de 10 € de cash back.

J'aurai bien voulu vous le montrer en image, mais je préfère réserver un article propre à cela.

Envoyez un message au vendeur...

Pas facile quand on ne sait pas quoi écrire pour le convaincre !

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Vous n'avez pas à vous tracasser, puisque vous l'avez déjà convaincu en préparant le terrain.

Tout ce que vous avez à faire maintenant, est de lui envoyer un simple message pour lui dire que vous êtes prêt comme celui ci-dessous.

« Salut X,

Mon nom est Yves Kouyo et je vous envoie ce message, car je suis en train de mettre en place des outils pour la promotion de votre guide « nom du produit ».

Vous pouvez voir la squeeze page ici:

Lien de la squeeze page et la page de remerciement (avec l'offre de votre guide)

Lien de la page de remerciement

Je suis un affilié, membre de la plateforme d'affiliation 1tpe et j'ai eu l'occasion de faire la découverte de votre produit dans le catalogue.

En effet, vu que pour toujours parfait la promotion d'un produit d'affiliation, je dois mieux connaître le contenu du produit afin de ne pas gaspiller temps et argent (dans la mesure où je fais aussi des campagnes adwords et facebook), pour m'assurer qu'il est de bonne qualité et aussi me servir de son contenu pour rédiger mes courriels de relances.

Par ailleurs, vu que je ne puisse pas acheter tous les produits dont je fais la promotion et dans la mesure où faire la promotion de votre produit est une sorte de gagnant-gagnant, j'ai décidé de vous écrire dans l'objectif que vous me donniez si possible une copie de votre guide gratuitement.

Cela me permettra en effet, de crier une série de courriels de relances efficaces en me concentrant sur le contenu du guide.

N'hésitez pas à critiquer mes actuels outils de promotions que vous verrez aux adresses mentionnées plus haut.

S'il vous plaît noter que si vous m'envoyez une copie de votre produit, celui-ci sera uniquement dans le but de parfaire ma stratégie de promotion.

Dans l'attente d'une suite favorable, recevez mes salutations les plus distinguées

Merci pour votre temps.

Yves Kouyo »

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Je vais rédiger un mini-rapport à ce sujet accessible gratuitement au membre de mon blog (donc n'hésitez surtout pas à vous [inscrire au blog](#)). Ceci est un message que j'ai envoyé à un vendeur concernant l'obtention d'une copie gratuite de son produit.

Maintenant que vous avez accès au produit, il est temps de l'explorer dans sa totalité, si possible le tester en le mettant en pratique. Ensuite, passer à l'étape suivante qui est très indispensable pour booster votre crédibilité envers vos prospects.

3. Comment parler du produit pour vendre plus

L'examen ou critique de produit est l'élément vital du succès de tout affilié aujourd'hui. Pourtant, vous rencontrerez toujours des lecteurs qui seront sceptiques à votre examen. Cela est dû au grand nombre de personnes ayant été arnaqués.

Toutefois, aussi sceptique que nous pouvons être, les critiques sont encore nécessaires pour évaluer une valeur générale des produits. Donc ce qui se passe actuellement est que les lecteurs lisent des critiques de produits beaucoup plus attentivement avant de prendre une décision.

C'est pourquoi nous avons besoin de faire de sorte que nos commentaires se démarquent de la meute et se fassent remarquer en tant que fournisseur d'informations fiables et critiques sur ce produit honnête, objectives et de qualité.

Alors, comment allons-nous écrire un grand examen de produit ? Voici 5 conseils très importants ou les étapes à envisager.

1. Évaluer le site Web du produit

Un bon produit à promouvoir sera toujours pris en charge avec un site web bien structuré qui fournit des charges de soutien et d'information pour les commerçants affiliés. Cela vous permettra d'écrire une grande revue beaucoup plus facilement. Les bons sites affiliés auront toujours des informations sur les produits en promotion qui peuvent vous aider à écrire une bonne critique.

Il vous aidera également à vous prononcer sur ce qu'il faut écrire si vous n'avez pas forcément envie de ressasser ce que le site web de la page de vente dit. Autrement dit, vous devrez peut-être adopter un style de « pré vente » pour l'écriture d'un examen des produits.

Où si vous prenez les informations sur le site Web affilié, assurez-vous que vous n'avez pas reproduit mot pour mot et réécrivez autant que possible dans vos propres mots.

2. Possédez l'esprit du lecteur

Avant de commencer l'examen, avoir un objectif final à l'esprit, en particulier, le type de lecteur que vous essayez de faire appel et ceux qui sont susceptible d'être la recherche d'informations. Le lecteur que vous essayez que vous essayez d'atteindre peut-être un débutant dans le marketing d'affiliation et peut-être seulement à la recherche des bases plutôt que d'une approche technique à certains aspects.

Toujours garder le style d'écriture informelle, en utilisant les mêmes types de mots que vous utiliseriez en parlant avec un ami et éviter une approche trop professionnelle à moins que vous écriviez uniquement à des pros. Aussi, essayez de vous poser des questions quant à ce que ce genre de personne voudrait savoir en sachant quoi écrire et éviter les randonnées. Rappelez-vous, vous êtes là pour aider le lecteur à comprendre un produit de meilleures qualités et pour les aider à parvenir à prendre une décision qui est bonne pour eux.

3. Votre expérience personnelle en utilisant le produit

Rien de mieux que de convaincre un lecteur (avec un examen de produit) en vous basant sur votre expérience personnelle dans l'utilisation du produit. Les produits que vous utilisez sont bons pour en faire la promotion. Dites à votre lecteur ce que vous avez trouvé de bon sur le produit et comment il vous a aidés et aide peut-être toujours. Il aidera le lecteur à voir que vous avez assez de conviction dans le produit que vous aviez acheté vous-même.

Si vous ne le possédez pas, la meilleure façon de compiler un examen est de l'acheter et l'utiliser si vous voulez être sérieux dans sa promotion (Je vous ai aussi dévoilé plus haut comment obtenir le produit gratuitement). Il vous donnera d'autant plus d'informations pertinentes à ajouter dans votre examen que d'autres affiliés ne peuvent être ramassés et fera que votre examen sur le produit sera plus précieux pour le lecteur. Si le prix est abordable, le considérer comme un investissement utile.

4. Qu'est-ce qu'il faut considérer lors de l'examen du produit

- **Caractéristiques** : Quel est le produit ? Quelles sont les caractéristiques physiques et/ou immatériel ? Dressez la liste des aspects du produit tel que le poids, taille, couleur, nombre de pages, la méthode de livraison, etc.
- **Avantages** : Que va t-il apporter au lecteur ? Va-t-il l'aider à faire de l'argent ? Gagnez du temps ? Économisez de l'argent ? Résoudre un problème ? Comme les acheteurs sont pour la plupart motivés par les

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

avantages d'un produit, il doit être soigneusement examinés et articulés à l'examen.

- **Résultats** : Quels sont les résultats que vous aviez ou autres personnes ont reçu lors de l'utilisation du produit ? Pouvez-vous les quantifier dans un format facile à lire et compréhensible ? Ne pas faire des allégations extravagantes parce que cela va détruire la crédibilité de votre avis.
- **Différence** : Si ce produit est différent des autres sur le marché, expliquer exactement ce qu'il est. Ceci est mieux accompli en utilisant une table de faits intéressants en comparant les différents produits avec leurs caractéristiques respectives, etc. Il s'agit d'un style de présentation que les gens peuvent lire et comprendre très rapidement et simplement.
- **Point de vue équilibré** : Y a-t-il des choses que vous n'aimez pas au sujet du produit ? Partagez-les ! Un produit qui est tout positif ne semble pas réaliste. Vous devez toujours garder l'examen aussi objectif que possible à la recherche de tous les aspects du produit. Si vous exprimez un aspect négatif, cela ne doit pas être une mauvaise chose.

Vous pouvez souvent renverser cette tendance en mentionnant pourquoi la négative n'est pas suffisante pour dissuader quiconque de l'achat du produit si ce n'est pas le cas. S'il y a un impact négatif majeur, revoir si vous devez même faire la promotion ou montrer comment cela peut ne pas être négatif pour certains types de lecteurs ou d'utilisateurs du produit. Vous pouvez même si possible, pallier vous-même cet impact négatif.

- **Appel à l'action** : Vous devez avoir un appel clair à l'action. Dans toutes les pièces de marketing l'examen des produits n'est pas différent. Dans les examens de produits, ceci est généralement réalisé en incluant un lien vers une offre, site Web ou de plus amples informations sur le produit.

5. Consultez la section «Examen du produit »

Quand j'ai écrit mon examen, tout cela semble bon et je suis fier de lui et de l'effort que j'ai mis. Cependant, je trouve invariablement que si je le quitte et revient plus tard avec un esprit neuf, je peux généralement trouver des améliorations de la manière dont je dis quelque chose ou ce que j'ai couvert ou non. Cette possibilité peut vous retarder d'une journée ou deux dans la publication de l'examen, mais les avantages de la rédaction d'un grand examen sur un produit ne doit pas être sous-estimée.

Un grand examen qui est bien pensé, original et frais est susceptible d'obtenir une plus longue durée de vie que l'examen mal écrit et peut aussi acquérir une plus

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

large diffusion parmi les lecteurs. Rappelez-vous que vos commentaires seront sur Internet pendant des années ou peut-être des décennies.

Enfin, posez-vous des questions telles que « *Aurais-je acheté le produit en me fondant sur cet examen ?* » ou « *Dois-je croire un seul mot de ce que j'ai écrit dans la revue ?* ». Si oui, alors vous avez écrit un très bon examen du produit.

Je vous ai dit que vous pouvez vous-même pallier les défauts ou impacts négatifs majeurs d'un produit. Voyons maintenant comment le faire dans mon 4ème conseil pour devenir un affilié rentable.

4. Comment pallier les manques du produit d'affiliation

Il y a quelques mois de cela, j'ai rédigé un article invité sur le blog [Tafindé](#) intitulé « [Comment assommer vos concurrents en affiliation](#) ».

Dans cet article, j'ai parlé d'une technique connue par très peu d'affilié pour booster leurs commissions et se démarquer de la concurrence. Il s'agit en effet de la **TECHNIQUE DE LA VALEUR AJOUTEE**.

Aujourd'hui, je vais faire court et précis, mais je vous recommande fortement de lire aussi celui sur le blog [Tafindé](#).

De nombreux affiliés ignorent la technique de la valeur ajoutée. Certains ont peut-être déjà entendu parler, mais ne savent toujours pas comment l'utiliser. Tandis que peu ont compris la puissance de cette technique, l'ont maîtrisé et s'en servent pour augmenter leur vente en ligne.

Peu importe si cela est la première fois que vous entendez parler ou la deuxième et autre, voici comment créer une valeur ajoutée qui a de la valeur et qui permettra de faire plus de vente que l'ensemble de vos concurrents réunis.

Ces lignes qui vont suivre sont juste un extrait de mon précédent article... [Cliquez ici pour lire l'article](#).

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Remarque : Afin de créer une valeur ajoutée de qualité, vous devez avoir une grande connaissance et expertise du sujet que vous allez attaquer, car vous venez pallier les défauts d'un produit, ce qui veut dire que vous venez d'une part contester (pas forcément) le contenu du produit.

La création de votre valeur ajoutée vous prendra certainement du temps. Entre deux ou trois jours, mais cela en vaut la peine puisque vous aurez une excellente arme de combat pour battre la concurrence.

Commençons La Création De Votre Valeur Ajoutée...

Identifiez les différentes parties, thèmes ou sujets du produit.

Dans le cas de la formation Google Espionnage, elle est divisée en 7 modules comme suit :

- Trouver une opportunité rentable
- Mise en place de votre site de niche
- Création du contenu de votre site
- Stratégie de marketing par courriel
- Protection de votre lien d'affilié

Autorité Et Backlink

Boostez Vos Revenus Mensuels

Il est bon de savoir que chaque module contient plusieurs parties en son sein. Dans le cas du module 1, vous avez les parties telles que :

- Recherche de niche rentable
- Sélection de mot clé
- Recherche de produits à promouvoir

Par ailleurs, vous pouvez aussi créer une valeur ajoutée en vous concentrant sur une des parties d'un module.

Comme je l'ai dit, avoir des connaissances vous permettront de créer une excellente valeur ajoutée pour le produit d'affiliation.

Sélectionnez le module sur lequel vous allez vous concentrer.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Si je devais faire la promotion du produit Google Espionnage en utilisant la technique de la valeur ajoutée, j'allais me concentrer sur le module 6 qui traite de la promotion de votre site de niche dans les moteurs de recherche puisque j'ai de nombreuses connaissances et une grande expertise à ce sujet.

Un problème se pose dès lors à ce niveau... Vous devez au préalable avoir pris connaissances du produit dans sa totalité, donc avoir une copie du produit est vivement recommandé pour parfaire votre stratégie.

Dans le cas où le vendeur ne vous offre pas la possibilité d'avoir accès à son produit gratuitement, faites un sacrifice financier en achetant le produit puisqu'elle portera des fruits.

Vous allez dès lors vous concentrer sur le module en question (le module 6 dans mon cas). Votre travail consiste à repérer les limites de ce module.

Si vous avez des connaissances dans le SEO, vous pouvez être en désaccord avec les techniques que je dévoile dans ma formation ou penser qu'elles sont insuffisantes pour parvenir au top 3 des moteurs recherches.

Remarque : En aucun cas vous devrez remettre en cause les techniques décrites dans la formation. Seulement vous contentez de montrer les limites. Cela suffira pour parfaire la création de votre valeur ajoutée.

Créer votre valeur ajoutée.

À cette étape, vous pouvez débiter la création de votre valeur ajoutée.

Tout ce que vous avez à faire est de rassembler vos connaissances à ce sujet afin de créer un bon produit qui servira de valeur ajoutée.

Si vous comptez créer un ebook, je crois qu'un total de 40 pages maximum sera suffisant, mais le plus important est la qualité et pertinence du contenu du produit. Vous pouvez aussi créer une vidéo. Tout dépendra de votre temps et de votre disponibilité.

Après cela tout ce qui vous restera à faire pour que votre stratégie mette K.O vos concurrents est de rédiger un article d'examen sur le produit d'information si vous avez par exemple un blog ou procéder par une autre manière.

Pour finir avec mon 4ème conseil, je vais encore inciter sur le fait que vous devez lire les deux articles que je vous ai recommandés.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Maintenant que vous avez terminé avec cette étape, il est temps de générer du trafic ciblé vers votre squeeze page. Je vais me contenter de vous montrer une technique très simple pour avoir très vite des prospects ciblés.

5. Améliorer les visites sur votre squeeze page

Le plus dur pour les affiliés débutants ou désespérés est la génération de trafic vers leur squeeze page. En effet il est temps pour nous de recevoir des visiteurs sur notre squeeze page et commencer à créer notre liste de contact.

La technique que je vous dévoile dans mon 5ème conseil est beaucoup utilisée dans le marketing anglophone et porte souvent le nom de **SOLO ADS** ou **SWAP ADS**.

Il existe différents moyens d'attirer du trafic. Mais celle-ci est très peu utilisée dans le monde francophone...

Voici comment cela fonctionne...

Vous trouvez quelqu'un d'autre dans une niche de taille similaire. Puis vous vous engagez à faire des échanges d'annonces vers vos squeeze pages similaires. Autrement dit, vous envoyez des annonces publicitaires de votre partenaire à votre liste... et il en fait de même pour vous.

Ceci est mutuellement bénéfique, puisque chacun pourra construire sa liste de prospect.

Comme la taille de votre liste s'allongera, cette méthode deviendra encore plus efficace à la longue car vous pourrez commencer à aborder les grands joueurs dans votre créneau (par exemple, ceux qui ont plus de listes).

Exemple : Bien que vous puissiez commencer vos annonces commerciales avec ceux qui n'ont quelques centaines de personnes sur leur liste, quand vos listes auront des milliers de gens, alors vous pourrez faire pareils avec des gens qui ont des milliers de personnes sur leurs listes. Et votre liste va s'agrandir encore plus rapidement.

Maintenant, il y a deux principales façons de trouver des partenaires. Pour de meilleurs résultats, vous voudrez utiliser ces deux méthodes:

Annoncer votre volonté de faire des échanges d'annonces sur les forums et autres.

Contactez directement les partenaires potentiels. La deuxième méthode est de trouver d'autres éditeurs de newsletter dans votre niche (ceux qui ont environ la même taille de prospects que vous) et demandez-leur de faire un échange d'annonce.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Si vous n'êtes pas déjà familier avec ces éditeurs, alors vous devrez les trouver en utilisant ces méthodes :

Demandez. Il suffit d'aller sur un forum de niche et de demander aux membres s'ils ont des newsletters ou bulletin d'information. Vous pouvez également répandre le mot sur votre blog, les médias sociaux, etc.

Recherchez. Vous pouvez rechercher sur Google avec les mots clés de niche (comme « Jardinage biologique ») aux côtés de mots comme « newsletter » ou « bulletin d'information ». Exemple : «newsletter culturisme » ou «newsletter jardinage organique. »

Astuce : Vous pouvez également rechercher vos mots-clés de niche aux côtés des mots comme « s'abonner ». Par exemple, «s'abonner + la formation de chien » (Vous êtes susceptibles de vous heurter à beaucoup de blogs en utilisant cette méthode, mais beaucoup de ces blogueurs ont des bulletins. Vous pouvez échanger des annonces avec des blogueurs, aussi !)

Une fois que vous avez une liste de partenaires potentiels pour des échanges d'annonces, il vous suffit de leur envoyer un courriel avec votre demande. Voici un modèle que vous pouvez utiliser...

Sujet: *[Prénom], j'ai une proposition pour vous...*

Message: *Cher [Prénom],*

Aimeriez-vous ajouter des abonnés ciblés dans [niche] à votre liste ? Vous voyez, j'ai une liste réactive d'abonnés dans [niches], et je suis sûr qu'ils seraient ravis de joindre votre liste aussi.

Laissez-moi vous expliquer...

Mon nom est [votre nom] et je lance mon site [lien web/nom] et ma newsletter. Vu que nous publions des bulletins dans le même créneau, ma proposition est que nous construisons nos deux listes en faisant des échanges d'annonce.

Je vais envoyer votre annonce (celle que vous souhaitez) à ma liste de [nombre] abonnés si vous faites la même chose pour moi.

L'avantage est assez évident: Vous allez construire votre liste et faire plus de ventes... gratuitement.

Et puisque cela ne prend que quelques minutes de votre temps, c'est à la fois un moyen rapide et facile d'ajouter des abonnés.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Ça vous intéresse ?

*Répondez simplement à ce message pour que nous forgions cela plus en détail.
Je me réjouis de vous entendre !*

[Votre nom]

P.S. Je peux envoyer votre annonce à ma liste dans les 24 heures - laissez-moi savoir ce que vous aimeriez me faire parvenir !

Ouf, c'est enfin terminé. Je sais que l'article est très long. Et j'aurai pu le diviser pour en faire 5 articles. Par contre, si j'ai rédigé un article, c'est parce que j'ai tenu à vous donner vraiment mes 5 meilleurs conseils en affiliation sans me soucier du nombre de lignes.

A propos de l'auteur



Article écrit par Yves KOUYO.

Spécialiste de l'affiliation que je pratique depuis plus de 3 ans, je partage [sur mon blog](#) mes connaissances sur les ficelles de l'affiliation et tout ce qui tourne autour pour faire au moins 4 chiffres par mois.

Allez visiter par exemple la rubrique [Articles Débutants](#), où vous apprendrez les connaissances de bases indispensables au succès de tout affilié.

Visitez son blog : [Affiliation Profits](#)

Les 5 commandements du Webmaster débutant

Pour ma première participation à un évènement, j'avais vraiment envie de marquer le coup. Je suis donc partie à la recherche des 5 conseils incontournables quand on débute dans les coulisses d'un site web.

Mais en même temps, ce n'est pas si facile de faire un choix. Comment déterminer les conseils les plus importants ? Quel conseil plutôt qu'un autre ?

J'ai alors eu l'idée de m'inventer une petite histoire...

« Un sorcier m'a frappée d'un mauvais sort: demain, j'oublierai tout ce que j'ai appris durant ces 5 dernières années passées sur les forums informatiques, à créer des sites web et à développer des programmes.

C'est alors qu'un génie m'apparaît.

Comme les fées penchées sur le berceau de la belle au bois dormant, il m'offre un don: celui de conserver 5 souvenirs.

La seule condition: ces 5 souvenirs doivent être compréhensibles par un débutant pour que je sois en mesure de les comprendre moi-même. »

C'est dans cet état d'esprit que j'ai sélectionné ces **5 points essentiels à connaître pour tout Webmaster**, créateur de site ou développeur débutant.

Quels sont ces 5 éléments de base, nécessaires pour se sentir à l'aise dans un environnement web, et pouvoir progresser ?

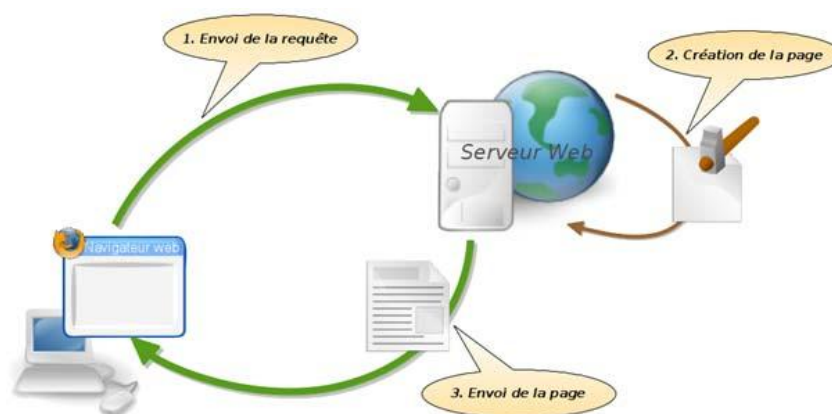
1. Le schéma client-serveur tu maîtriseras

Le web est un milieu technique et relativement abstrait. Si vous avez un blog ou un site, vous êtes forcément plongé dans ce monde.

Mais vous ne savez peut-être pas comment fonctionne une page web.

Pourtant un schéma résume la dynamique des pages très simplement.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle



Source: <http://www.openrun.re/>

Ce modèle est la base du fonctionnement de nos pages web. Quand on l'a bien en tête, il est plus facile de comprendre comment un site fonctionne.

Le principe

Pour afficher une page web, le navigateur, appelé le client, envoie une requête au serveur.

Par exemple, pour afficher l'article que vous lisez actuellement, quelle a été la requête du navigateur ?

"<http://lesdoigtsdanslenet.com/5-commandements-webmaster>"

Elle signifie « Serveur, cherche le site « [lesdoigtsdanslenet](http://lesdoigtsdanslenet.com) » et donne moi la page « 5-commandements-webmaster »

Simple, n'est-ce pas ?

Le serveur crée la page, (seul le contenu existe déjà), puis il la retourne au navigateur pour que celui-ci l'affiche.

Quand il ne trouve rien, il renvoie la fameuse [erreur 404](#): « La page demandée n'existe pas ».

2. *Firebug toujours tu utiliseras*

Avez-vous déjà essayé de balayer sans balai ? Avec vos mains époussetant la poussière sur le sol, et vos petits doigts ramassant les tas à peine formés ?

Si vous répondez oui, vous aimez vraiment vous compliquer la vie !

Pour les autres, voici un conseil pour faciliter votre quotidien de Webmaster : installez tout de suite Firebug !

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Ce module complémentaire (un addon pour ceux qui spic inglische) pour Firefox offre de nombreuses possibilités.

Vous allez entre autres :

- Pouvoir lire le code source réel de la page (le DOM)
- Débusquer les erreurs javascript (comme un plugin Facebook qui ne marche pas...)
- Modifier le css ou l'html en live pour faire des tests en 2 minutes
- Repérer les liens cassés (les images, les vidéos, les fichiers css...)

Et beaucoup d'autres fonctionnalités qu'il faudra prendre le temps d'explorer !

Cet outil génial mérite qu'on passe du temps à l'utiliser: il vous offre une porte sur le fonctionnement invisible de votre site web.

Une aubaine pour comprendre comment ça marche (et pourquoi ça ne marche pas !).

3. En UTF-8 ton site tu encoderas

Aaah, ces problÃ¨mes de caractÃ¨res ! Quand Ã§a commence, vous n'Ãªtes pas arrivÃ©s !

Ces caractÃ¨res bizarres vous disent sÃ»rement quelque chose ?

Il s'agit d'un problÃ¨me d'encodage. Mais d'oÃ» viennent-ils ?

Les pages web sont encodÃ©es selon un certain format. Or, en fonction du format choisi, tous les caractÃ¨res n'existent pas.

Par exemple, les amÃ©ricains n'utilisent pas d'accent ni de cÃ©dille. Ils n'ont pas besoin d'avoir ce caractÃ¨re. De mÃªme, nous n'utilisons pas le tilde (~) espagnol, et encore moins les caractÃ¨res trÃ¨s particuliers d'Asie.

Cependant, cette logique ne fonctionne plus pour un site multilingue. Dans ce cas, une mÃªme page PHP est susceptible afficher des caractÃ¨res de diffÃ©rentes langues.

De mÃªme, un problÃ¨me se pose si vous essayez d'afficher un accent avec un logiciel amÃ©ricain (un auto rÃ©pondeur bien connu par exemple).

Dans un cas comme dans l'autre, des lettres apparaÃ»tront de faÃ§on illisible !

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Comment résoudre ce problème ?

L'idéal serait d'avoir, non pas un jeu de caractère par langue, mais un jeu international qui fonctionnerait tout le temps !

Ca tombe bien, il existe: il s'agit de UTF-8.

Mon meilleur conseil en matière d'encodage: encodez vos pages et votre base de données en UTF-8.

Ce conseil est largement appliqué puisque plus de la moitié des sites créés depuis 2010 utilisent ce jeu de caractères international ! Un large succès qui témoigne de son utilité.

4. En FTP tes pages tu éditeras

Vous n'êtes pas sans savoir que votre site est hébergé sur un serveur.

Quand vous voulez modifier un fichier de nombreuses étapes sont nécessaires :

- Vous récupérez le-dit fichier sur votre ordinateur, avec un logiciel FTP.
- Vous l'ouvrez avec un éditeur de texte comme Notepad++ ou Dreamweaver
- Vous modifier le fichier
- Vous sauvegardez votre modification
- Vous renvoyer ce fichier vers votre serveur en FTP
- Vous rechargez le navigateur pour constater la modification

Et si le résultat ne vous satisfait pas, vous êtes bon pour un deuxième round !

Voilà de quoi vous énerver, et j'avoue que je vous comprends, ce n'est vraiment pas pratique !

Heureusement, l'homme a inventé Apatana.

Ce logiciel gratuit et open-source est un éditeur de texte assez poussé, utilisé en milieu professionnel.

Rassurez-vous, il reste simple à utiliser.

Son gros avantage ?

Vous allez pouvoir travailler directement sur votre serveur.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Aptana intègre un client FTP (comme Filezilla), ce qui lui permet d'éditer vos pages à distance et instantanément.

Je vous le conseille plutôt deux fois qu'une !

PS: vous pouvez utiliser un autre éditeur de texte, du moment qu'il offre un client FTP intégré.

5. Les formats d'images tu comprendras

Les formats d'[image](#) sont un calvaire pour tout débutant.

Pourtant c'est assez facile de comprendre les bases. Cela ne fera pas de vous un graphiste mais la qualité de vos images s'en ressentira: visuellement, mais aussi en terme de poids.

Et souvenez-vous: un bon référencement implique une page la plus légère possible.

1. Le format .JPG ou .JPEG

C'est le plus connu de tous. Vous en avez beaucoup sur votre disque dur car vos photos numériques sont dans ce format. En effet, le jpg est utilisé pour les images contenant des millions de couleurs.

Il peut être utilisé pour des images de grandes tailles sans devenir trop lourd, même s'il est plus lourd que du png-8.

2. Le format .PNG

Le png existe en « version » 8 ou 24. Ces deux versions peuvent afficher des images possédant des zones transparentes.

Leur différence se situe au niveau du nombre de couleurs.

Le PNG-8 en couvre 256: utilisez-le pour des images de type « logo » (des zones de couleurs bien délimitées). Ce format donne des images légères.

Le PNG-24 supporte jusqu'à 16 millions de couleurs: comme le jpeg. Mais ce format est assez lourd. Ne l'utilisez jamais pour des photos !

Alors quand devez-vous l'utiliser ?

Pour des logos avec une zone transparente « en dégradée ». Par exemple quand on a un effet d'ombre portée, ou si le logo est affiché sur un fond dégradé.

On l'utilise aussi pour les logos contenant beaucoup de couleur (des dégradés le plus souvent).

3. Le format.GIF

Le gif est l'ancêtre de png. Je ne vous conseille pas de l'utiliser car sa qualité est médiocre comparé au png. Par contre, il possède un avantage : il peut être animé. Dans ce cas seulement, choisissez le format gif.

En résumé

- Une photo = JPEG.
- Une image/logo avec peu de couleurs (moins de 256)/ zone transparente possible = PNG 8
- Une image/loop avec beaucoup de couleurs (dégradés)/ zone transparente possible = PNG 24
- Une image animée = GIF animé

Avec ça, vous êtes bien armés pour ne plus vous tromper ! Et pour savoir comment compresser une photo pour encore réduire son poids, regardez [ma première vidéo](#).

Si vous deviez choisir 5 conseils pour débiter sur des bases solides, que choisiriez-vous ?

A propos de l'auteur



Article rédigé par **Marie-Eve MOUILLARD**.

Après avoir été ergothérapeute puis développeuse, Marie-Eve a trouvé le juste milieu entre l'homme et la machine en tant que formatrice Web.

Apprenez sur son blog [Les Doigts dans le Net les techniques de pro](#) et les outils incontournables pour créer ou faire évoluer votre site professionnel.

Visitez son blog : [Les Doigts dans le Net](#)

Maîtriser le tsunami de vos données

Aujourd'hui, j'ai reçu une invitation singulière... de la part d'Yvon Cavelier, de « copywriting-pratique.com »,

Il s'agit de participer à un événement inter-blogueur !

Jugez-en par vous-même : il s'agit d'écrire un article dans notre blog, qui sera lu par des visiteurs qui ne nous connaissent pas et à plus forte raison, ignorent tout de notre spécialité.

Le jeu consiste à leur présenter ce qui pour nous, forme 5 conseils de base, ou 5 idées fortes, de notre activité.

Et vous, si l'on vous proposait un tel challenge, comment vous y prendriez-vous ?

La tâche n'est pas aisée... La même invitation a été lancée à tout blogueur, qu'il traite du jardinage, de la cuisine, de l'enseignement, de la photo, ou de l'informatique...

Le « sérieux » de notre sujet ne va-t-il pas rebuter ?

Ou encore, sa « mauvaise » presse ?

Mais, parce que nous croyons en nos produits et en ce que nous faisons, nous avons décidé de relever le défi de cet exercice de style !

1. Au secours, je suis noyé(e)...

Georges est paysagiste et travaille seul chez des clients réguliers. Il a tout en tête... et tant pis pour ce qu'il oublie... Et tant pis si un jour, il doit embaucher un salarié : la transmission de l'historique des contacts avec ses clients ne se fera qu'en fonction de sa mémoire et de sa disponibilité...

Sophie est passionnée de cuisine. Elle collectionne une foule de recettes, découpées dans la presse, recopiées sur des feuilles volantes lors d'une émission télé. Elle a beaucoup de mal à retrouver celle qu'elle cherche...

Robert est trésorier d'une association. Il gère la liste des adhérents dans un tableur Excel, qu'il recommence chaque année. Cela fonctionne, mais il perd beaucoup de temps, et n'a aucune trace de l'historique d'une année sur l'autre...

Pour une demande de subvention, il doit pourtant retrouver l'évolution des activités des adhérents sur 10 ans, mission d'autant plus longue et fastidieuse que les informations sont éparpillées dans plusieurs fichiers...

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Vous aussi vous avez des données à gérer, sur les plans privés comme professionnels. Vous utilisez votre mémoire ? Des bouts de papier ? Des fiches cartons ? Un tableur ?

Voici alors mon premier conseil : Préférez sans hésiter un logiciel de base de données !

2. Logiciel de base de données ? Ça me fait peur !

Logiciel de bases de données, c'est quoi ce truc ?

Un mot qui fait peur ! On pense aussitôt à Big Brother, qui nous surveille grâce à ses fichiers ! La Loi Informatique et Liberté (France) est censée nous protéger des intrusions dans notre vie privée, en nous donnant le droit de rectifier les informations qui y sont contenues ou de les supprimer. Néanmoins, la méfiance est là...

Pourtant, lorsque vous consultez un annuaire téléphonique, vous êtes dans une base de données. Et ce, même lorsque c'est encore le bon vieil annuaire papier. Et quand vous êtes sur le site de la SNCF pour commander vos billets de train, il en est de même... Je pourrais multiplier les exemples à l'envie !

Et puisque nous sommes dans un événement inter-blogueurs, prenons l'exemple de ce blog. J'utilise un outil bien connu qui s'appelle WordPress. Il me permet de rédiger et de mettre en page cet article ainsi que tous les autres.

Or, ces articles sont organisés par date, par catégorie, par mots-clefs, Je peux y faire une recherche avec la zone en haut à gauche. Derrière tout cela, vous l'avez compris, il y a une base de données (en l'occurrence une base MySQL, mais peu importe).

Et oui, vous utilisez beaucoup plus souvent que vous ne le croyez une base de données. Commander un livre sur Internet, chercher une information dans un moteur de recherche, consulter des horaires de bus, de train ou d'avion, vous êtes dans une base de données sans le savoir ;-)

La base de données s'est glissée absolument partout dans notre quotidien, tout comme l'informatique et Internet, elle a su se rendre indispensable !

La base de données rend donc de multiples services. C'est évident pour les grandes sociétés de service type transports en commun, impôts, Internet, etc. On aurait donc tort de s'en priver. Néanmoins, on ne voit pas toujours comment elle peut nous concerner dans notre activité personnelle, qu'elle soit privée ou professionnelle !

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

La réponse est toute simple : à partir du moment où vous avez des informations à gérer (c'est-à-dire au minimum, à conserver et à retrouver lorsque vous en avez besoin), la base de données est pour vous !

Or, vous avez nécessairement des informations à gérer !

Ne serait-ce qu'un livre de recettes-dépenses. Ou la liste des adhérents de votre association !

Alors là, la peur à nouveau vous saisit... Peur de l'outil que vous ne connaissez pas, peur de l'usine à gaz style apprenti sorcier, peur des mots « savants », trop compliqués pour vous... Au moins, le papier et le crayon, Word et Excel, vous connaissez, vous maîtrisez... Une base de données, surtout si elle est relationnelle, cela vous dépasse...

Je vous invite alors à faire la peau à toutes ces représentations négatives à propos de la base de données car elles ne correspondent pas à la réalité.

Qu'est-ce qu'une base de données ?

Une base de données, c'est tout simplement la « maison de vos données ». L'endroit qui les abrite, là où vous pourrez les retrouver,

Il y a différents types de maison. Certains préfèrent un grand loft, avec une seule pièce de vie, pour dormir, travailler, faire à manger, et plus... D'autres organisent cela avec des pièces distinctes, chacune ayant un rôle : cuisine, chambre, bureau, buanderie, et pour chacune, des meubles, eux-mêmes avec des tiroirs, des étagères,

Une base de données, c'est pareil... Et ce n'est pas parce que vous n'avez besoin que d'une cabane que les informations qui sont les vôtres doivent dormir dans la rue, avec un abri de fortune !

Deuxième conseil : N'ayez pas peur du mot et de la réalité, osez la base de données !

3. Bon ok, mais je fais cela avec quoi ?

Pour retrouver rapidement une information, rien ne vaut l'informatique. Mais à condition que cela reste simple. Sinon c'est le calvaire !

Depuis 25 ans que j'interviens dans des entreprises, associations, je rencontre des méthodes différentes pour gérer les données.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Si l'on regarde les outils d'une grande entreprise, la majorité de son personnel n'a aucune idée de ce qu'il utilise (une base Oracle par exemple).

Mais si l'on regarde l'usage personnel (privé ou professionnel) ou celui d'un petit groupe (département commercial, service comptable, petite association,, on trouve surtout des outils de bureautique.

Et l'on passe beaucoup de temps à chercher où se trouve le fichier Excel qui listait telles informations il y a 3 ans, ou tel autre rapport papier, ou encore, les photos de la journée porte ouverte de l'an dernier, ou que sais-je encore...

Word est un excellent traitement de texte, de même que Pages. Nous les utilisons l'un et l'autre pour ce qu'ils sont, c'est-à-dire la rédaction et la mise en page de documents plus ou moins longs. En tant qu'éditeur de tutoriaux, nous les utilisons tous les jours. Excel ou Numbers sont de même de très bons tableurs. Ils sont faits pour réaliser des calculs et des graphiques élaborés.

Pour illustrer ce dernier point, je ne peux m'empêcher de vous rapporter ce fait que j'ai vécu il y a quelques années. Je me souviens d'une association où un utilisateur a malencontreusement bougé des cellules dans le fichier Excel des adhérents.

Et Tintin s'est retrouvé avec l'adresse de Tournesol, le téléphone de la Castafiore, l'âge du Capitaine Haddock, Un tableur toujours propre, mais entièrement faux ! Une vraie catastrophe...

Je peux certes enfoncer un clou avec le manche de mon tournevis, mais ne croyez-vous pas qu'un marteau serait préférable ?

De même, pour gérer des données, il vaut mieux un logiciel de base de données plutôt qu'un tableur...

Si je n'ai pas à gérer les réservations de train sur l'Europe, je n'ai pas besoin d'outils énormes. Des logiciels comme Access (uniquement PC) ou 4D (Mac et PC) feront très bien l'affaire.

Personnellement, je leur préfère FileMaker, ce qui ne surprendra pas le lecteur régulier de ce blog ;-)

Il tourne aussi bien sur Mac que sur PC, mais également (et il est le seul), sur iPhone et iPad. Il est puissant et convivial, et n'est pas réservé à un informaticien. On y classe du texte, des nombres, des dates, des photos, des films, des documents divers (pdf, Excel, Word).

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

En bref, je gère entièrement mon entreprise avec cet outil (clients, devis, factures, dossiers administratifs, trésorerie, congés, documentation, courriers, et j'en passe).

De plus, il peut communiquer avec d'autres outils comme les bases MySQL dont nous parlions plus haut ou se transformer en fichier lisible et accessible dans un navigateur Internet... Pour ma part, je l'utilise aussi à titre privé et familial.

Troisième conseil : Choisissez le bon outil de base de données pour gérer vos informations : FileMaker !

4. Et je peux me lancer comme ça ?

FileMaker est le plus simple des outils puissants.

Notez bien les termes de cette formule : il est le plus simple des outils puissants. Il pourrait se contenter d'être l'un ou l'autre : être simple, mais sans capacité à aller bien loin ; être puissant, mais inaccessible aux pauvres humains que nous sommes ;-)

La conjugaison chez FileMaker de la simplicité et de la puissance, fait que n'importe qui ou presque peut créer un fichier, comme il le ferait dans Word ou Excel. Mais pour aller beaucoup plus loin, et profiter de sa puissance relationnelle, il s'agit de bien commencer !

Rappelez-vous : c'est la maison de vos données que vous êtes alors en train de construire. Et une maison repose sur ses fondations...

Derrière le terme « maison », se cachent des réalités très diverses...

Cela peut être la cabane au fond du jardin, ou... le château de Versailles, ou... l'Empire State Building ! Pensez-vous alors que les fondations en soient les mêmes pour toutes ?

Alors que faire ?

En fonction de l'ambition du projet (une simple cabane ou le château de vos rêves), de vos moyens, de vos compétences ou de votre capacité à en acquérir, du temps dont vous disposez, plusieurs solutions s'offrent à vous.

Vous pouvez bien sûr acheter la maison déjà bâtie. Elle correspondra plus ou moins à votre besoin, à vos rêves, mais aura l'avantage de vous coûter sans doute moins cher et d'être rapidement disponible.

Vous pouvez engager un architecte, puis des artisans divers, pour construire la maison que vous voulez vraiment. L'architecte assure alors le suivi des intervenants.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Vous pouvez acheter le terrain et construire seul votre maison.

Vous pouvez rejoindre une association de « Castors » regroupant ceux qui veulent s'entraider pour réaliser leur rêve.

Tout cela, et même des mixages de ces différentes approches, est possible pour votre future base de données. Il y a des logiciels spécialisés (par exemple en gestion commerciale, ou gestion d'un cabinet dentaire, ou...).

Mais votre préférence peut aller à un outil adapté à ce que vous faites et à la façon dont vous travaillez. Vous pouvez aussi le construire vous-même avec l'aide de tutoriaux, stages, forums, ou le sous-traiter.

Plus le projet est simple, plus on a intérêt à le réaliser soi-même. FileMaker le permet. Il offre même des modèles thématiques pour débiter.

Mais si au point 2 mon conseil est d'oser, ici je vous mets en garde. Il convient de réfléchir avant d'agir... Et comme pour beaucoup de choses dans la vie, il est de toute manière nécessaire de prendre le temps d'apprendre.

Quatrième conseil : Réfléchissez avant d'agir, aussi bien à ce que vous voulez qu'à la manière de l'obtenir.

5. Ah, oui, la fameuse « tête bien faite »

J'aurais pu ou dû placer ce conseil avant le précédent, puisque les méthodes pour parvenir à l'objectif sont secondes par rapport à celui-ci. J'aurais pu aussi le placer à toutes les étapes de la réflexion...

Le plus important en effet, c'est de savoir ce que l'on veut. C'est-à-dire de savoir où l'on va...

Et ce, aussi bien lorsqu'on fait sa base de données soi-même que si on la sous-traite.

Imaginez par exemple que vous venez voir un architecte en lui disant : « Je veux que vous me construisiez une maison pour ma famille. C'est votre métier, vous n'avez pas besoin d'en savoir plus, dites-moi juste le prix... ». Vous pensez que j'exagère ? Non ! C'est une demande analogue que je reçois très souvent pour la réalisation d'une base de donnée !

L'architecte en bâtiment voudra savoir comment est votre terrain (roc, sable, la taille de la famille, le besoin ou non d'un garage (combien de véhicules ?), si l'un d'entre vous travaille à domicile, et j'en passe. Et il peut être nécessaire aussi de préciser certains aspects moins courants.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Par exemple, avez-vous prévu que les portes doivent être suffisamment larges pour laisser passer votre neveu en fauteuil roulant qui vient chaque été ? Il sera ensuite temps de réfléchir à la tapisserie du salon... ;-)

Même si votre fichier est simple, et que vous le faites vous-même, réfléchissez avant. Ce n'est pas forcément complexe. On peut commencer par la cabane de jardin ;-)

Ainsi, même une simple cabane doit être pensée un minimum. Et pour cela, votre outil de base, c'est du bon sens et encore du bon sens !

Cinquième conseil : Prenez le temps de réfléchir à ce que vous voulez réaliser jusque dans les moindres détails, en fonction de vos désirs et de vos besoins.

En résumé et en conclusion de tous ces conseils : faites de la base de données relationnelle une alliée et non une ennemie, par votre intelligence et votre sens de l'organisation, et elle vous le rendra bien !

A propos de l'auteur



Article écrit par **Michel LANSARD**, qui vous conseille chaque semaine [sur son blog](#), pour mieux gérer vos données, personnelles ou professionnelles, avec FileMaker.

FileMaker, le plus simple des plus puissants logiciels de données, sur PC, Mac, iPhone, iPad.

Visitez son blog : [FMP Formation](#)

PARTIE IV : ENTREPRENDRE SUR LE WEB OU AILLEURS

Les 5 conseils pour une auto-entreprise rentable

Le régime de l'auto-entrepreneur est un beau succès avec plus de 20 000 inscriptions mensuelles et dernièrement on a atteint les 30 000 créations d'auto-entreprises en un mois.

L'année 2 012 est un bon cru, puisqu'elle reste dans la même lignée. Même les marocains s'y mettent.

Or, il y a de fortes probabilités pour que le régime subisse prochainement de fortes évolutions avec le nouveau gouvernement français.

Voilà une raison de plus pour vous lancer dès que possible dans une activité indépendante, si ce n'est déjà fait, pour bénéficier des avantages de ce régime.

C'est une opportunité à ne pas rater !

Au-delà de ce que peuvent dire ses détracteurs sur le caractère anticoncurrentiel du régime face aux autres structures juridiques, il faut reconnaître une réalité peu réjouissante : **seul un auto-entrepreneur sur deux réussit à avoir des revenus.**

Au final, rares sont ceux qui gagnent leur vie avec leur auto-entreprise sans cumuler avec une autre activité.

Quoi qu'il en soit, que vous souhaitiez arrondir vos fins de mois ou que vous envisagiez d'en faire votre activité principale, je vais vous expliquer les **5 axes** qui m'ont permis d'aller directement à l'essentiel : **avoir des revenus conséquents grâce à ce régime.**

1. Evitez de choisir une activité qui nécessite un investissement initial trop important

C'est un peu ma règle première également : il faut **éviter de choisir une activité qui nécessite un investissement initial trop important**, voire même est-il préférable de se lancer avec un budget « zéro », si vous le pouvez.

Par exemple, ce régime n'a aucun intérêt avec un projet de boutique réelle : il faudrait commencer par vous endetter avant même de lancer votre activité, sans avoir la certitude de gagner votre vie, comme de pouvoir rembourser votre prêt bancaire.

Et je ne vous parle même pas du temps perdu à trouver les premiers fonds.

2. Limitez vos dépenses régulières liées à votre activité

Dans le même esprit que le conseil précédent, vous devez **pouvoir limiter vos dépenses régulières liées à votre activité**, car n'oubliez pas que vous payez des cotisations sociales sur votre chiffre d'affaires et que vous ne pouvez pas déduire vos frais professionnels, comme vous le pourriez avec d'autres statuts juridiques.

3. Privilégiez la vente de services

Privilégiez la vente de services, plutôt que la vente de biens qui, au-delà de nécessiter un minimum d'investissement de votre part et des frais de stockage, vont engendrer la gestion d'une lourdeur logistique qu'il est préférable d'éviter si vous voulez alléger votre comptabilité et votre stress.

4. Envisagez à une activité immatérielle autant que possible

Envisagez à une activité immatérielle autant que possible. La vente de services se prêtera bien à un tel jeu. Idéalement, il faut éviter de vendre des prestations où vous allez vendre votre temps avant tout. Néanmoins, la réalité des indépendants est souvent de devoir penser « alimentaire ».

Essayez de penser à des revenus complémentaires autrement, comme avec la vente de livres numériques ou des vidéos de formation, par exemple, où vous serez moins limité dans le nombre d'exemplaires à vendre qu'avec une activité plus matérielle.

5. Pensez « récurrence »

L'ultime conseil à suivre est de **penser « récurrence » : même si vous vendez des prestations**, ne perdez pas votre temps à courir après les clients, recherchez trois ou quatre clients pour qui vous travaillerez chaque jour ou chaque semaine, vous éviterez d'imiter la plupart des indépendants qui passent plus de temps à faire du commercial qu'à pratiquer leur métier.

Pour ma part, j'ai 3 clients, et je dois même refuser certaines missions ponctuelles proposées par eux ou par d'autres pour ne pas dépasser le seuil imposé par le régime.

A propos de l'auteur



Article proposé par **Philippe GRANDFOND**.

Auto-entrepreneur depuis la création du régime, après deux années en micro-entreprise, je souhaite d'abord informer sur ce régime fiscal et social (qui va continuer à évoluer, surtout avec notre

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

nouveau gouvernement) grâce à une [lettre d'informations](#), ainsi qu'avec un ouvrage sur le sujet.

J'envisage également d'accompagner les auto-entrepreneurs face à la complexité de l'entrepreneuriat.

Visitez son blog : [La Lettre de l'Auto-Entrepreneur](#)

Déjouez certains pièges liés au régime de l'Auto-Entrepreneur !

Le régime de l'Auto-Entrepreneur, créé le 1er janvier 2009 est arrivé comme une bouffée d'air frais dans le monde de la création d'entreprise.

En effet, lorsque vous vous créez votre entreprise individuelle sous le régime général, que vous fassiez ou non du chiffre d'affaires, vous êtes redevable de cotisations personnelles à partir du premier jour de votre création d'entreprise.

Je ne parle même pas de bénéfice, non : chiffre d'affaires réalisé ou non, cotisations dues !

Et ces cotisations représentent, chaque mois, plusieurs centaines d'euros.

Et si vous réalisiez un chiffre d'affaires, en plus des cotisations, vous deviez, chaque année, payer des impôts basés sur celui-ci.

En ce qui concerne le régime de l'auto-entrepreneur, c'est radicalement différent.

Vous ne payez de charges que si vous avez fait du chiffre d'affaires.

Tant que vous n'encaissez rien, vous ne devez rien.

Même si, depuis sa création, ce joli régime a subi de sérieuses modifications qui ont ajouté aux auto-entrepreneurs des obligations qui n'existaient pas au début, il reste toujours très intéressant.

D'autant plus que les charges que vous payez sur votre chiffre d'affaires comprennent à la fois vos cotisations personnelles (maladie, retraite) mais aussi vos impôts !

C'est du jamais vu.

Selon le choix que vous avez fait à l'inscription, vous déclarez votre chiffre d'affaires et payez, mensuellement ou trimestriellement vos charges.

Je ne sais pas si vous réalisez tous les avantages de ces dispositions :

À la fin de l'année vous n'avez aucun impôt à payer sur votre activité d'auto-entrepreneur, puisque vous les avez payés dans vos charges au cours de l'année, mais, cerise sur le gâteau, le chiffre d'affaire correspondant ne s'ajoute pas à vos autres revenus éventuels (votre salaire par exemple si vous travaillez par ailleurs), ce qui vous évite d'éventuellement monter d'une tranche du barème des impôts..

Vous rendez-vous compte à quel point c'est exceptionnel ?

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Bien sûr, des limites sont imposées, ce serait trop beau, mais, fondamentalement, ce régime vous offre de grands privilèges par rapports aux entrepreneurs individuels classiques.

C'est, d'ailleurs, ce qui a provoqué la colère de ceux-ci, en particuliers les syndicats d'artisans qui crient à l'injustice.

Mais pourquoi, aussi, les entrepreneurs individuels qui répondent aux critères, du moment qu'ils n'atteignent pas les plafonds ce chiffre d'affaires imposés aux auto-entrepreneurs, n'ont-ils pas, tous, le droit de modifier leur inscription pour la transformer en auto-entreprise ?

Tout cela parce que cela ferait perdre à l'URSSAF et aux Caisses Maladie et Vieillesse, mais aussi aux Impôts, de gros montants de cotisations, sous lesquelles croulent les entreprises individuelles !

Sans parler des Impôts.

Cela me semble extrêmement injuste et je ne suis pas la seule à le penser.

Les instances officielles ont créé un clivage entre les entrepreneurs individuels classiques et les auto-entrepreneurs et provoqué l'animosité et le ressentiment des premiers contre les seconds.

Quel dommage !

Ces considérations faites, même si ce régime ne convient pas à toutes les activités, il est très intéressant, dans de très nombreux cas, de vous inscrire comme auto-entrepreneur.

Néanmoins, vous devez prendre certaines précautions et connaître les pièges auxquels vous devez échapper, c'est le sujet de cet article.

Voici mes 5 meilleurs conseils pour attirer votre attention sur les précautions à prendre et vous protéger des graves erreurs que vous pourriez commettre à votre détriment.

1. Ce que vous devez savoir avant votre inscription

Avant de vous inscrire :

Ce que vous ne savez sans doute pas, c'est que des escrocs sont aux aguets pour vous soutirer, indûment, de l'argent lors de votre inscription.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Lors de mes recherches pour écrire, début 2009 la Bible de l'Auto-Entrepreneur, je suis arrivée sur un site qui ressemble beaucoup, par sa dénomination au site officiel d'inscription au régime.

Sur ce site, l'inscription comme auto-entrepreneur coûtait environ 200 €.

Sous le fallacieux prétexte de quelques services mineurs.

Alors que l'inscription, faite auprès du bon service, est totalement gratuite.

Vous trouverez, d'ailleurs ici, la liste des sites trompeurs, que vous devez, absolument, éviter.

Mais attention, cette liste n'est certainement pas complète.

D'autres escrocs vous enverront peut-être, sur des papiers d'apparence officielle, des appels de cotisation, des offres d'inscription à des annuaires bidon, surtout ne payez rien de ce qu'on vous demande ainsi.

Le RSI (c'est le service auxquels vous payez vos charges) ni aucun autre Organisme ne vous enverra jamais d'appels de cotisations ni d'inscriptions à payer.

Vous ne recevrez que des déclarations à remplir à partir desquelles vous déclarerez vous-même vos charges.

Alors soyez vigilant et refusez tout ce qui arrive à payer.

Au besoin, téléphonez au RSI de votre région pour savoir si cela vient d'eux.

2. Ce que vous devez savoir au moment de votre inscription

Bien sûr, vous aurez vérifié que votre activité correspond bien à tous les critères du régime de l'auto-entrepreneur.

Pour vous inscrire en ligne en qualité d'auto-entrepreneur, quel que soit votre activité, c'est ici et nulle part ailleurs.

Par précaution au cas où mon lien ne fonctionnerait pas, voici en clair l'URL du site officiel, et le seul à utiliser : <http://www.lautoentrepreneur.fr/>

Votre inscription se fera sous ce lien :

Adhérez au régime

Ne vous inscrivez pas à l'avance, sous l'impulsion de vouloir être en règle avant de commencer votre activité.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Vous pouvez très bien commencer, avant votre inscription, à faire votre étude de marché ainsi que vos premières offres de services.

Vous vous inscrirez que lorsque vous saurez que votre entreprise peut réellement trouver des clients et que ceux-ci ont les moyens et l'envie de vous payer.

Si vous vous inscrivez précocement et que vous ne parvenez pas, durant des mois, à générer un chiffre d'affaires, vous risquez, si cette situation perdure, d'atteindre sans même vous en rendre compte la limite des deux années sans un chiffre d'affaires déclaré même minime, qui met fin, d'office, à votre auto-entreprise.

Néanmoins, une petite parade existe dans ce cas, réfléchissez.

Ne vous précipitez donc pas inconsidérément pour vous inscrire.

Attention, je ne suis pas en train de vous déconseiller de vous inscrire !

Cela, vous devez impérativement le faire pour être en règle et tranquille dès que vous exercez réellement votre activité !

Je vous mets simplement en garde au cas où vous voudriez vous inscrire trop tôt.

Voici ce à quoi vous devez faire très attention :

Au moment de votre inscription :

Voici ce que vous ne devez surtout pas oublier, c'est primordial :

1.

DECLARATION SOCIALE
Informations (traitement confidentiel) adressées uniquement aux organismes sociaux

Vous avez choisi l'option régime social simplifié

Option de versement trimestriel mensuel des cotisations

Deute la périodicité trimestrielle de versement des cotisations est possible à ce jour. Le 1^{er} mois de versement mensuel sera optionnel au 1^{er} Juillet 2009

Votre n° de sécurité sociale (15 chiffres) : Ce numéro ne vous a jamais été attribué

Votre compte est-il ouvert à titre personnel par un régime obligatoire d'assurance maladie ? Oui Non

Votre régime d'assurance maladie actuel :

Organisation d'assurance maladie (choix)

Exercez-vous simultanément

PERSONNES DEMANDANT A BENEFICIER DE VOTRE ASSURANCE MALADIE
(Une fois les bénéficiaires ajoutés, cliquer sur un de ces bénéficiaires pour modifier les informations le concernant)


Nom de naissance et prénom	N° de sécurité sociale ou, à défaut, date, lieu de naissance et sexe	Sexe de parent	Etat matrimonial	Nationalité	Age des étrangers de plus de 15 ans (pour Union Européenne)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Ici, il vous suffit de choisir si vous préférez déclarer et payer mensuellement ou trimestriellement.

L'avantage de le faire mensuellement, c'est que vous payez alors que vous venez d'encaisser, donc le montant correspondant est disponible et, ainsi, vous ne prenez pas de retard.

2.



OPTION(S) FISCALE(S)

Vous relevez du régime fiscal micro (BNC ou spécial BNC)

Option pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu calculé sur le chiffre d'affaires ou les recettes ? oui non

Ici, vous optez pour le versement libératoire de l'impôt sur votre revenu calculé sur vos recettes.

Ainsi, comme je vous le disais plus haut, vos impôts seront prélevés au fur et à mesure et à un taux incroyablement faible.

Si vous ne choisissez pas cette option, vous devrez tout payer en fin d'année, avec cumul de vos autres activités éventuelles et risque de grimper d'une tranche.

Ne remplissez pas trop vite votre formulaire d'inscription, vous risqueriez d'oublier ces deux choix très importants.

Voilà, vous êtes inscrit, bravo !

Mais ce n'est toujours pas encore terminé !

Au bout de trois semaines environ, vous recevrez votre numéro SIRET.

À ce moment là, retournez sur le site officiel et cliquez sur le lien qui s'intitule "S'inscrire pour déclarer et payer".

Vous ne disposez, pour cette option, que de quelques jours, donc ne tardez pas, allez-y dès la réception de votre numéro SIRET.

Ceci fait, vous pourrez, désormais, déclarer votre chiffre d'affaires et payer vos charges en ligne.

Ce qui vous évitera d'avoir, tout au long de votre activité d'auto-entrepreneur et chaque mois ou chaque trimestre, à remplir une déclaration papier et le la poster (après l'avoir photocopiée, bien sûr, pour conserver un double).

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Mais ce n'est pas encore terminé !

Rassurez-vous, c'est la dernière démarche à accomplir.

Quelques jours plus tard, vous recevrez un formulaire à remplir, que vous devrez renvoyer par la Poste.

Une fois ceci fait, vous en aurez terminé avec la procédure de votre inscription.

Vous voici auto-entrepreneur !

3. N'ayez pas qu'un seul client, c'est très dangereux

Ici, je ne parle pas du risque -réel- que vous prenez si vous basez votre entreprise sur un seul client important : s'il vous quitte, votre entreprise risque de mourir.

Non, je vous mets en garde contre le risque que vous prenez, vis-à-vis de l'URSSAF.

En effet, cet Organisme peut requalifier votre activité indépendante en salariat déguisé.

C'est-à-dire qu'il peut penser que votre client vous a engagé comme salarié et qu'il s'est arrangé avec vous pour que vous vous inscriviez comme auto-entrepreneur, ce qui lui permet de réaliser de grosses économies en charges sociales.

Et vous aurez peu d'armes pour prouver votre bonne foi réciproque.

Ceci ne peut pas vous arriver si vous avez plusieurs clients.

À la création du régime de l'Auto-Entrepreneur, de nombreuses entreprises ont utilisé cet artifice, en transformant nombre de leurs salariés en auto-entrepreneurs.

De ce fait, l'URSSAF veille et sévit très facilement.

Alors, soyez prudent.

4. Les services à la personne

Ce conseil sera très court, mais important.

Vous avez envie d'exercer une activité de service à la personne : vous occuper d'enfants, de personnes âgées, livraison de courses à domicile, préparation de repas à domicile ou autre.

Réfléchissez bien avant de vous inscrire.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

En effet, si vous exercez une activité de services à la personne, il vous est interdit d'exercer, à côté, quelque autre activité que ce soit, commerciale, libérale ou de prestations de services.

Alors prudence.

5. Le conjoint collaborateur.

Il peut être tentant d'inscrire votre conjoint en tant que votre collaborateur.

Mais là aussi, soyez prudent.

Évidemment, dans ce cas, par exemple, elle pourrait cotiser pour sa propre retraite.

Mais si vous la déclarez ainsi, il lui est interdit de s'inscrire elle-même en qualité d'auto-entrepreneur, pour quelque activité que ce soit.

Ne vaudrait-il pas mieux, qu'elle s'inscrive, aussi comme auto-entrepreneur, y compris dans la même activité que vous si nécessaire ?

Alors, réfléchissez, là aussi, réfléchissez bien et comprenez tous les avantages de cette deuxième inscription.

J'en ai terminé de mes conseils, j'espère qu'ils vous auront été utiles.

Je vous souhaite de réussir brillamment dans votre activité.

A propos de l'auteur



Article écrit par **Elena POINT**, qui met à votre service 45 années d'expérience pour vous aider à créer et à gérer, en toute sécurité votre entreprise sous le régime de [l'auto-entrepreneur](#).

Visitez son blog : [Assistance aux auto-entrepreneurs](#)

Entreprise à domicile : 5 conseils pour vous mettre à votre compte

Si vous lisez cet article, c'est que vous avez décidé de lancer votre entreprise à domicile, ou que vous recherchez des éléments pour vous décider. Donc, disons que vous avez décidé de commencer une entreprise à domicile.

Félicitations ! Et bienvenue dans le monde trépidant de l'entrepreneuriat. Bien qu'il y ait beaucoup à apprendre, votre effort en vaut la peine. Le frisson de la croissance de votre entreprise, la liberté et la flexibilité de créer vos propres heures, et les possibilités de récompenses financières sont autant de raisons merveilleuses pour démarrer votre entreprise à domicile.

Maintenant que vous avez décidé de démarrer votre entreprise à domicile, vous vous demandez peut-être « **Comment puis-je prendre le meilleur départ possible ?** ».

Voici 5 conseils pour vous y aider :

1. Mettez en place un espace de travail séparé dans votre maison

Mettez en place un **espace de travail séparé dans votre maison**. Une petite chambre, une partie du garage, ou un coin de la salle de séjour, du moment que cet espace vous est réservé, ça fera l'affaire. Cela vous donnera l'espace dont vous avez besoin pour façonner votre rêve.

Stockez vos fournitures dans votre espace de travail. Ca vous semble peut-être basique, mais c'est un élément sous-jacent à votre succès. Oui, le fait d'avoir facilement accès aux outils, et ressources dont vous avez besoin est important. Fermez tout. Ainsi, vous ne perdrez pas de temps à faire des recherches. Cette étape peut être considérée comme une partie de votre stratégie de gestion du temps...

2. Définissez les paramètres de votre entreprise

En parlant de gestion du temps, votre deuxième étape consiste à **définir les paramètres de votre entreprise**.

- Quels sont les jours et heures où vous allez travailler ?
- Quand allez-vous faire votre marketing ?
- Quand allez-vous fournir des services ou des produits à vos clients ?
- Comment allez-vous organiser tout cela ?

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Équilibrez action et planification. L'un des écueils les plus courants à la réussite des freelances est d'être trop pris dans l'action sans planification suffisante. Autrement dit, cela signifie que vous confondez « travailler sur des projets importants » et « être occupé ».

La meilleure approche est de planifier vos prochains objectifs et de créer étape par étape des plans d'action pour les atteindre. Une fois que vous avez le plan, alors il est temps d'agir.

3. Réseautez, réseautez, resseutez !

Réseutez, réseutez, réseutez. Une des façons les plus rapides de développer toute entreprise est de créer des liens avec d'autres organisations. Assurez-vous de partager votre passion et votre enthousiasme avec d'autres à chaque occasion. Faites savoir aux gens qui vous êtes et ce que vous proposez. Rappelez-vous, les gens ne peuvent pas acheter s'ils ne savent pas que vous vendez quelque chose, et ce que c'est.

4. Présentez une image professionnelle

Présentez une image professionnelle. Si vous voulez être traité de façon professionnelle, présentez une image professionnelle. Mettez en place un compte bancaire distinct pour votre entreprise. Installez un téléphone séparé et une ligne de télécopieur. Créez des documents marketing professionnels.

Soyez courtois et agréable avec l'ensemble de vos clients. Soyez quelqu'un avec qui les gens ont envie de faire affaire.

5. Automatisez votre entreprise à domicile

Automatisez votre entreprise à domicile autant que possible. Certes, vous êtes seul à travailler dans votre entreprise (en ce moment) et peut-être devez vous investir beaucoup de temps supplémentaire pour prendre soin de tous les détails de votre business.

Ca pourrait fonctionner pour l'instant, mais ça ne fonctionnera pas indéfiniment, si dans l'avenir vous devenez de plus en plus occupé. Il est préférable de mettre en place des systèmes automatiques et des processus dès le départ pour libérer votre temps afin de vous concentrer sur les activités les plus rentables.

Ces quelques conseils vont vous aider à lancer votre entreprise à domicile et à commencer dans la bonne direction.

A propos de l'auteur

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle



Article écrit par **Christophe DUHEZ**, passionné par le cybermarketing pour aider les travailleurs freelances à se faire connaître.

[Sur son blog](#), il vous explique comment se faire connaître sur internet quand on est Freelance débutant, pour vous démarquer des autres travailleurs freelances, et pour construire votre e-réputation

Visitez son blog : [En Freelance](#)

Comment démarrer dans le marketing de réseau

Dans tout concept, il y a toujours des avantages et des inconvénients.

Parfois, plus d'avantages, parfois plus d'inconvénients.

Quand j'ai découvert le **marketing relationnel**, j'ai vu en ce concept tout ce qui me plaisait dans une activité, et il y avait peu d'inconvénients.

Le fait d'être son propre patron, de pouvoir démarrer tout en gardant son emploi, en tout cas pour un temps, pas de stock, pas de local, des horaires choisis, et pouvoir être heureux de développer son entreprise.

Après avoir fait pas mal de recherches sur Internet, je me suis rendu compte qu'il y avait des choses importantes à savoir.

Tout d'abord que cette activité est complètement légale, même si j'ai moi-même été plutôt sceptique.

Je vais vous révéler **5 conseils vraiment très importants à savoir dans le marketing de réseau**.

1. Recherchez des gens sérieux et intéressés

J'ai toujours entendu ou vu dans mes recherches qu'il faut suivre ce que l'on dit, et ce qui marche.

Malheureusement, ce qui marche pour certains ne fonctionne pas pour d'autres.

La plupart des personnes qui ont déjà une liste depuis de longues années passées dans le marketing relationnel, n'ont pas à chercher.

Ils ont juste à en parler à leur liste.

Pour le débutant, parler de son affaire à son cousin ou à son voisin n'est pas la bienvenue.

Parlez-en à des personnes qui ont déjà un projet d'entreprise, ou qui ne se sentent pas bien dans leur travail et qui se verraient bien adopter une nouvelle activité depuis leur domicile.

Sachez reconnaître les bonnes personnes, les personnes motivées, intéressées par ce concept. Ce qui n'est pas le cas de tout le monde.

En quelques mois, j'ai dû en parler à une soixantaine de personnes de mon entourage et seulement 2 étaient vraiment intéressées.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

J'ai bien sûr abandonné la liste des relations que bon nombre de compagnie de marketing de réseau prévoit de suivre. Je pense qu'à l'heure d'Internet et des réseaux sociaux, il est bien d'adapter cette activité à notre époque.

Donc ce que je vous conseille, c'est, bien sûr, d'en parler autour de vous, en disant à vos connaissances que vous venez de démarrer une nouvelle activité.

Tout simplement.

Vous verrez bien les personnes intéressées.

Ensuite d'en parler sur les réseaux sociaux, Facebook, Twitter, etc.

Si vous voulez pousser un peu plus loin, créer un blog, réaliser des annonces gratuites sur internet.

Sachez simplement que vous êtes limité dans vos connaissances, alors que **sur Internet vous pouvez toucher un nombre incalculable de personnes** qui pourront être intéressées.

2. Trouvez le bon produit et la bonne compagnie

Le 2ème conseil est très important.

Trouvez le bon produit est une nécessité pour vous.

Il existe aujourd'hui beaucoup de compagnie de mlm, et tout au long de mes recherches, j'étais impressionné par le nombre de sociétés qui se lancent dans le bain chaque mois.

Alors, en ce qui vous concerne, vous savez ce que vous aimez dans la vie.

Vous n'allez pas vous lancer dans une société qui vend des produits de beauté, si vous êtes passionné par le hi-tech, par exemple.

Donc trouvez le bon produit, **celui qui fait tilt dans votre tête.**

Celui qui vous enthousiasme, celui qui vous passionne, celui dont vous vous voyez présenter facilement les caractéristiques.

Personnellement, j'ai choisi une société dans le hi-tech qui propose un produit complètement innovateur.

Le bon produit est également celui que l'on ne trouve nulle part ailleurs, qui est une vraie innovation, qui propose une réelle nouveauté et qui est dans un marché avec une forte demande.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

À vous de choisir, faites des recherches, tapez dans Google, » marketing de réseau », « marketing relationnel », « mlm ».

Sachez reconnaître les bonnes compagnies, avec un vrai beau site Internet, celles qui vous donnent des garanties.

Vous devez pouvoir reconnaître une vraie expertise dans la compagnie que vous choisirez. Vous pouvez rechercher les sociétés de mlm qui font partie des associations reconnues, comme la DSA au niveau international ou la FVD en France.

Prenez votre temps, choisissez si possible une société qui a plus d'un an, car comme dans le marché traditionnel, un grand nombre de ces sociétés s'éteignent avant leur premier anniversaire.

3. Un bon plan de rémunération

Qu'est ce que le plan de rémunération ?

Le plan de rémunération est **le système de commissions qui vous fera gagner de l'argent** dans votre nouvelle activité de marketing de réseau.

Comment cela se passe t-il ?

La société de mlm reverse en général 50 % de ses bénéfices à ses distributeurs.

Puisqu'elle ne dépense rien en publicité (ce sont les distributeurs qui font la publicité des produits de cette société, ce qui est d'ailleurs un des grands principes du mlm), elle peut facilement reverser un pourcentage conséquent à ces distributeurs, qui le méritent bien, d'ailleurs, puisque c'est eux qui font connaître les produits de la compagnie de mlm.

Comment la société reverse les commissions à ces distributeurs ?

Il existe plusieurs commissions. En général, on retrouve :

- Les commissions sur les ventes
- Les commissions sur les parrainages
- Les commissions sur les pourcentages des ventes de son réseau, donc de toutes les personnes qui ont été parrainées en dessous de chaque distributeur.

C'est en règle générale, les principales commissions.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Je ne rentrerai pas trop dans les détails, puisque suivant certaines compagnies, les systèmes sont un peu différents (binaire, matrice, etc.)

Certaines sociétés de mlm font également des parrainages avec de grandes compagnies automobiles, par exemple, ou compagnies aériennes.

C'est pour cela que vous pouvez gagner des automobiles, des voyages...

Mais ce ne sont que des exemples, et toutes ces entreprises du marketing relationnel ne réalisent pas toutes des parrainages

Sachez quand même, que dans certaines sociétés de mlm, certains distributeurs qui affichent un réseau énorme de plus de 50 000 personnes sont devenus millionnaires grâce souvent à des plans de rémunérations complètement géniaux.

Bien entendu, le principe du marketing de réseau étant de **parrainer un maximum de personnes pour pouvoir toucher des commissions sur tout son réseau.**

En tout cas, recherchez une compagnie de mlm qui propose un maximum de commissions, tout en faisant très attention à certaines qui vous offrent des commissions incroyables.

Vos commissions de vente doivent se situer entre 20 et 50 % du montant du produit, et vos commissions sur les ventes de votre réseau doivent être de l'ordre de 5 à 15 %.

4. Ne pensez pas que ce sera facile

La plupart des gens qui démarrent une activité dans le mlm croient que tout va arriver très vite.

Qu'ils vont pouvoir gagner beaucoup d'argent en peu de temps.

Soyons sérieux, si cela existait, tout le monde ferait du mlm.

De par mon expérience, quand j'ai démarré mon activité, j'ai fait moi même cette erreur. C'est comme dans toutes activités, **il faut tout d'abord bien être formé** (les bonnes entreprises en mlm forment leurs distributeurs), ensuite il faut **mettre en place un vrai plan** pour pouvoir recruter d'autres personnes dans votre réseau, et bien sûr **pouvoir vendre vos produits.**

Attention, quand vous démarrez dans le mlm, soyez sérieux.

Ne démarrez pas sans y avoir bien réfléchi.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Le principe du mlm est l'une des meilleures opportunités **pour réussir dans la vie, et pour devenir indépendant financièrement.**

Pouvoir être son propre patron tout en travaillant depuis chez soi à des heures choisies.

Mais soyez sûr de votre choix, prenez votre temps, réfléchissez à tout ce qui pourra changer dans votre vie.

J'ai véritablement choisi de vivre de cette activité, parce que je sais que c'est ce que je veux. **Prenez le temps de savoir ce que vous voulez.**

Et ensuite, jetez vous à l'eau, car ce sera certainement pour vous, la plus belle des réussites et la plus belle des expériences.

5. Vous créez une entreprise

Pourquoi dans le chapitre précédent, j'ai insisté sur le fait que vous devez savoir ce que vous voulez ?

Parce que, quand vous démarrez dans le marketing relationnel, vous créez une entreprise.

C'est comme si vous achetiez un commerce.

Sans les lourds désavantages du commerce traditionnel.

Mais c'est une vraie entreprise.

Sachez vous voir comme **un vrai patron.**

Si vous faites un jour du mlm, vous êtes un PDG.

Vous créez votre entreprise de distribution dans une compagnie de mlm.

Je voudrais vraiment vous convaincre que si vous démarrez dans le marketing de réseau, **vous devez démarrer pour réussir.**

Et ce qui est formidable dans cette activité, c'est que vous pouvez démarrer doucement, à votre rythme.

Vous pouvez garder votre emploi.

Vous pouvez tout arrêter si vous voyez que le mlm n'est pas fait pour vous, en sachant que cela ne vous aura coûté que quelques dizaines, voire quelques centaines d'euros.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Mais cela, vous devrez le ressentir avant de démarrer.

En tout cas, prenez la décision d'être un vrai PDG, **une vraie entreprise sérieuse.**

Comme si vous aviez acheté un commerce traditionnel.

Faites vous un plan, **avec des objectifs mesurables.**

Je vous souhaite bonne chance.

A propos de l'auteur



Article écrit par **Philippe BRISBARD**, du blog **MON JOURNAL DU MLM**, qui vous conseillera dans la découverte du marketing relationnel, et dans la recherche d'une activité à domicile.

Visitez son blog : [Mon journal du MLM](http://MonjournalduMLM.com)

5 bonnes raisons de créer sa propre boutique en ligne

Vous hésitez encore à créer votre boutique en ligne ? Découvrez 5 bonnes raisons de franchir le pas :

1. *Parce que les internautes achètent de plus en plus en ligne*

Selon une étude de la Fevad, près de deux-tiers des internautes français achèteraient en ligne. Et ce nombre ne cesse d'augmenter !

Il en va de même dans sur l'ensemble de l'Europe, et notamment dans les pays d'Europe du Nord : les consommateurs font de plus en plus confiance aux plateformes en ligne et sont donc plus enclins à y effectuer leurs achats.

Créer une boutique en ligne, c'est donc l'occasion de s'ouvrir à un nouveau marché, un marché en pleine expansion.

2. *Pour améliorer votre visibilité et celle de vos produits*

Disposer d'un site Internet vous fera connaître auprès d'un plus large public, à condition bien sûr d'être présent sur les moteurs de recherche sur de nombreux mots clés :

Si par exemple vous vendez du petit électroménager, ne vous contentez pas d'être positionné sur « achat petit électroménager » et ses dérivés, pensez également à tous vos produits, tels que « achat four micro-ondes » ou « bouilloire électrique » par exemple.

Un site e-commerce vous offre donc la possibilité de toucher une cible plus vaste en séduisant :

- Les internautes qui ne vous connaissaient pas encore ;
- Les internautes qui vous connaissaient mais ne pouvaient pas se déplacer dans votre magasin (problème de proximité).

3. *Pour ne plus dépendre d'une zone géographique*

Nous venons de le voir, pour qu'une marque fonctionne elle ne doit pas seulement être connue et appréciée, elle doit également être accessible géographiquement parlant.

Or, avec une boutique physique, votre zone de chalandise est limitée. Votre nombre de clients potentiel est donc lui aussi réduit.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

En revanche, avec une boutique en ligne vous ne dépendez plus d'une zone géographique : tout le monde peut se procurer vos produits, qu'ils habitent à deux pas ou à des milliers de kilomètres !

Tous les internautes sont donc des clients potentiels, et non plus seulement les habitants de votre ville. Vous n'avez plus qu'à les convaincre !

4. Pour faire des économies

Qui dit boutique physique dit local. Or l'achat ou la location d'un local représente une dépense importante pour une entreprise. Et plus l'emplacement est stratégique, plus il coûtera cher.

Or justement, vous ne pouvez pas vous permettre de louer le premier local venu : il doit être idéalement placé si vous souhaitez attirer de nombreux consommateurs et générer des revenus importants.

De plus, une boutique physique requiert divers employés, ne serait-ce que des vendeurs, afin de fonctionner.

Une boutique en ligne coûte nettement moins cher :

- Entre 2000 et 5000€ pour la réalisation du site (certains prestataires proposent même des tarifs inférieurs, mais attention à la qualité !) ;
- L'hébergement et le nom de domaine de la boutique vous coûteront quelques dizaines voire centaines d'euros par an ;
- Vous aurez peut-être besoin de techniciens de manière ponctuelle afin de modifier ou d'ajouter des fonctionnalités.
Les tarifs varieront selon le prestataire et votre besoin, mais cela devrait ne représenter qu'une partie infime de votre budget ;
- Il peut être également envisageable d'investir dans des campagnes publicitaires pour faire connaître votre site et attirer un grand nombre de visiteurs dessus.
Le prix variera en fonction de la concurrence sur les mots clés que vous désirez et de vos objectifs, mais un budget de quelques centaines d'euros devrait largement suffire pour commencer ;
- Les sites e-commerce sont généralement livrés avec un panneau d'administration vous permettant de gérer très simplement vos produits, prix et catégories.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Vous n'avez donc pas besoin de payer quelqu'un pour saisir vos fiches produit, à moins que vous ne souhaitiez déléguer cette tâche par exemple en la confiant à un rédacteur expérimenté.

Au total, votre site vous coûtera autour de 5 000 € la première année, et beaucoup moins les années suivantes ! Il sera donc très vite rentabilisé.

5. Pour des raisons écologiques

On n'y pense pas toujours, mais a priori une boutique en ligne est plus écologique qu'une boutique physique :

Premièrement, parce que les produits sont entreposés dans un entrepôt : la consommation en terme de chauffage ou d'éclairage est fortement réduite par rapport à un magasin accueillant des clients.

Mais aussi parce que les consommateurs n'ont pas besoin de se déplacer et n'utilisent donc pas leur voiture pour se rendre dans le magasin. Certes, il reste les frais de transport liés à la livraison, mais les produits auraient de toute manière dû être livrés et entreposés dans un magasin proche de chez lui.

Allez, on récapitule !

Disposer d'un site e-commerce permet donc de s'ouvrir à un marché en pleine expansion, de se donner plus de visibilité, de s'affranchir des frontières, de réaliser des économies, de faire un geste envers la planète et d'augmenter son chiffre d'affaires. Pratique, non ?

A propos de l'auteur



Stéphane MADALENO est un entrepreneur à l'origine de [2tribus.fr](https://www.2tribus.fr), un site d'annonces permettant de trouver rapidement un prestataire de services.

Il a récemment publié [un livre](#) sur la manière de bien référencer un site Internet, et propose [sur son blog](#) de nombreux conseils pour vous aider à développer votre entreprise.

Visitez son blog : [Qui Recherche](#)

5 astuces pour écrire un roman que les autres auteurs espèrent ne jamais voir entre vos mains... Jamais !

Comment [écrire un roman](#) ?

Bon nombre de gens commencent des romans, mais ne les finissent JAMAIS. Pourquoi ?

Ils ne sont, tout simplement, pas préparés. Physiquement, mentalement...

Leur chance de réussite est donc **quasi nulle**. Connaissez-vous l'histoire de Christopher W. ?

Il était comme vous et moi : il voulait écrire. Et il en avait assez de stagner. Alors, il a décidé de faire la chose LA plus sensée qu'il pouvait faire : il s'est repris en main.

Par la seule **force de la volonté**, il a écrit son roman jusqu'au bout. Mot par mot, ligne par ligne, page par page.

Aujourd'hui, Christopher va VOUS donner 5 conseils. 5 tuyaux pour écrire votre roman. Tout de suite !

Écrivez votre roman avec ces 5 astuces du tonnerre

Vous souhaitez écrire un roman. Pourtant, vous n'arrivez pas à **sauter le pas** ou jugez-vous vos **textes mauvais**.

Voici 5 conseils pour **éviter les pièges de l'écriture** et, surtout, finir votre premier livre.

Attachez vos ceintures, décollage imminent ! 1, 2, 3...

1. Utilisez un carnet pour noter vos idées

Faut-il préparer un plan ?

C'est le meilleur moyen de rester bloqué sur le synopsis et de ne rien écrire. Lorsque tout est planifié, l'écriture perd de son charme.

Il n'y a PLUS de réelle surprise, ni de plaisir ! Vous ne faites **qu'un travail de rédaction**.

Or, lorsque vous écrivez, vous écrivez ce que vous aimeriez lire. Logique ?

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Vous êtes votre **premier lecteur**. Ne souhaiteriez-vous pas vivre votre histoire, découvrir vos personnages et les voir se débattre, tant bien que mal ?

Suivez votre **intuition** ! Lorsqu'ayant placé vos protagonistes dans une situation périlleuse, vous vous retrouvez piégé au sein de votre récit. Qu'improviseriez-vous ?

Toute la question est là ! Je ne pense pas que, si vous vous servez d'un plan, vous ressentirez ce sentiment d'urgence.

Ceci dit, **l'utilisation d'un carnet d'idées** ne peut être que bénéfique. Il vous sera utile, durant toutes les étapes du processus d'écriture.

Je vous conseille d'y inscrire régulièrement vos idées, pour ne pas les oublier. Ça peut être un mot, une phrase, un bout de dialogue, un détail quelconque, un événement, etc.

Exemples :

- Michel se fait attaquer par des chiens enragés ;
- Peter rencontre son ami dans un bar ;
- Ambiance du film Seven ;
- blague du poisson rouge.

Nul besoin de trop détailler ; du moment que vous comprenez, ça marche comme sur des roulettes.

N'oubliez pas que c'est votre **espace personnel** ! Personne ne nous empêche de faire des croquis ou des gribouillages.

L'astuce de l'écrivain : Pour vous repérer, divisez votre cahier en trois catégories : la partie Histoire (les idées sur l'intrigue principale), l'ensemble Personnages et tout ce qui ne rentre pas, dans la section Autres.

2. Écrivez au moins une page par jour

L'écriture, c'est de la **pratique**. Pour vous améliorer, il faut lire et écrire, autant d'heures possibles par jour.

Vous fixer des contraintes me semble une excellente solution pour les respecter. Pas bête !

Dans ce sens, fixez-vous une heure libre pour écrire votre roman. Chaque jour. Ça sera votre résolution ; vous ne reviendrez jamais dessus.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Ainsi, l'idéal serait de produire au minimum **une page par jour**. Vous avez un objectif. Alors, donnez-vous les moyens de l'atteindre !

L'astuce de l'écrivain : Écrivez dans un bureau seul, à l'abri de toute distraction. De même, il est sans doute plus judicieux de compter le nombre de mots que celui des pages.

3. Créez de bons personnages

Pouvez-vous imaginer Le chien des Baskerville sans Sherlock Holmes ? Ou la série Dexter sans Dexter ?

C'est ce qu'on appelle des **personnages forts**. À eux seuls, ils justifient notre adhésion à ces œuvres. C'est connu !

Vous aurez beau imaginer l'histoire la plus complexe du monde. Mais, si vos personnages manquent de vie, ils laisseront froids vos lecteurs.

Un bon personnage répond souvent à **4 critères**. Nous allons prendre, comme exemple, Adrian Monk de la série télévisée, Monk.

- Monk a une étiquette : c'est un quarantenaire au physique maladroit dont les facultés de déduction sont hors du commun, il est fan de Willie Nelson ;
- il possède un **trait de caractère dominant** : ses troubles obsessionnels compulsifs et ses multiples phobies (acrophobie, ophiophobie, etc.) ;
- il a un **passé** : il reçoit une éducation stricte de la part de sa mère qui refuse tout contact physique, sa conjointe Trudy Monk a été assassinée ;
- il a un **BUT** : résoudre le meurtre de sa femme et retrouver sa position dans les forces de police de San Francisco ;
- il a un **entourage** : une assistance personnelle (Sharona Fleming), un rival (Harold Krenshaw), etc.

Les phobies du protagoniste susnommé servent donc de **MOTEUR à l'intrigue**.

Dans un épisode où Monk enquête sur un meurtre dans une maison, un serpent s'est échappé de son vivarium. De peur, il monte sur une table, malgré sa phobie de la hauteur.

Ce genre de scènes est une occasion de tester les personnages, **les pousser dans leurs retranchements** pour voir de quoi ils sont faits.

Donnez-nous l'occasion de suivre leur évolution !

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

L'astuce de l'écrivain : Un personnage contrasté est plus intéressant qu'un gentil ou un méchant, tout court. Vous avez le droit de jouer la carte du contraste pour leur accorder un peu plus d'humanité.

Exemples : un banquier dur en affaire qui, en cachette, fait des dons à des associations caritatives, un enfant modèle qui torture des souris...

4. Racontez une histoire intéressante

Une bonne histoire est, tout d'abord, une histoire avec des enjeux suffisamment plausibles pour captiver le lecteur.

La question que ce dernier devrait se poser est la suivante : « **Le protagoniste va-t-il atteindre son objectif ?** ». C'est la question dramatique !

Voici la question dramatique de certains romans :

- Clarice Starling parviendra-t-elle à arrêter le tueur en série ? (Le Silence des agneaux de Thomas Harris) ;
- Harry Potter et ses amis parviendront-ils à détruire les Horcruxes ? (Harry Potter et les Reliques de la Mort de J. K. Rowling) ;
- Roméo et Juliette pourront-ils vivre leur amour ? (Roméo et Juliette de William Shakespeare) ;
- le jeune reporter, Rouletabille, arrivera-t-il à résoudre le crime ? (Le Mystère de la chambre jaune de Gaston Leroux).

Ce qui fera que votre roman se distingue des autres est les moyens mis en œuvre par le protagoniste pour **atteindre son but**. Dans Le Bon, la brute et le truand et Jackie Brown, les protagonistes ont tous le même objectif : s'enrichir.

Dans le western de Sergio Leone, trois hommes se lancent à la recherche d'un coffre contenant 200 000 dollars en pièces d'or. Alors que chez Quentin Tarantino, une hôtesse de l'air sert de passeur à un trafiquant d'armes.

Attention, pour que votre roman fonctionne, l'enjeu, c'est-à-dire ce que le personnage peut gagner ou perdre à travers son objectif, doit être **fort** !

L'enjeu le plus évident me semble le danger de vie ou de mort. Dans Rançon de Danielle Steel, Fernanda Barnes, endetté suite au suicide de son mari, doit payer une rançon exorbitante pour libérer Sam, son fils de six ans.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

La première astuce de l'écrivain : Le lecteur a du mal à accepter un « deus ex machina », un événement improbable qui vient régler les problèmes du protagoniste à la dernière minute.

Pour éviter toute déception, la notion de préparation/paiement existe. Une préparation est un élément de l'intrigue (objet, personnage, etc.), apparaissant pendant le déroulement de l'œuvre, afin d'être réutilisé plus tard.

Dans le film Mission impossible de Brian De Palma, Jim Phelps, agent de la CIA, reçoit une tablette de chewing-gum explosif, tout au début. Il l'utilise à deux reprises : la première fois pour fuir et la deuxième fois pour vaincre l'antagoniste.

Ce sont des paiements que le spectateur ne vit pas comme un hasard.

La deuxième astuce de l'écrivain : Vous avez du mal à lancer votre intrigue ? Une autre technique du cinéma, facilement applicable, est le MacGuffin. C'est un objet prétexte qui initialise l'histoire, mais qui s'avère, plus tard, sans importance.

Dans la nouvelle, Le Corps de Stephen King, le cadavre que les quatre garçons partent chercher n'est qu'un prétexte pour nous faire vivre leur voyage initiatique.

5. Supprimez tout mot inutile

Savez-vous que des coupures judicieuses pouvaient accélérer le rythme d'un roman ?

Retirez 10 % de votre texte, entre la première version de votre manuscrit et la seconde. Cette action simple est capable de redonner une nouvelle jeunesse à votre roman.

Le résultat n'en sera que plus vif, plus intense. C'est peut-être dur de procéder de la sorte ; néanmoins, cela vaut le détour.

D'ailleurs, je reprends l'exemple de Stephen King dans son livre, *Écriture, Mémoires d'un Métier* (dont je vous recommande la lecture) :

« Le chien du voisin, un molosse dégoulinant de salive et aussi crasseux que peut l'être un paillason que l'on n'a pas secoué depuis des années, me sauta dessus en plein après-midi. »

Préférez quelque chose comme : « Stub, le chien du voisin me sauta dessus. »

L'aspect hirsute du chien pourrait décrit avant ou après, dans d'autres phrases, si cela est vraiment utile. L'insérer dans cette phrase fait perdre à la phrase son sens

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

d'origine : un chien vous saute dessus. N'essayez pas de multiplier les idées au sein d'une seule et unique phrase.

L'astuce de l'écrivain : Si vous introduisez une action soudaine (comme une voiture qui percute une boulangerie ou un homme, attaqué par surprise), pensez à sauter la ligne et la présenter dans un paragraphe court d'une phrase ou deux.

À vous de jouer

La balle est, maintenant, dans votre camp ! Christopher aurait bien aimé partager avec vous d'autres astuces. Toutefois, ça aurait été impossible sur un simple article.

Comme vous l'avez suivi jusqu'au bout, il va VOUS faire un petit cadeau : il va se présenter. Il est... **Christopher Walken** ! Le méchant de James Bond ? Non !

Deux secondes de réflexion. Il est l'avatar de...

C'est moi ! Alors, tu nous as roulés ? Non, pas vraiment, je me suis servi d'un MacGuffin pour **lancer l'article** et de la notion préparation/paiement pour éviter toute déception.

N'est-ce pas un bon retournement de situation ? Soyez honnête ! Si vous avez été surpris, sachez que vos lecteurs cherchent à ressentir ce type d'**émotions fortes** (peur, tristesse, joie, etc.). Par contre, si vous avez découvert le pot aux roses, mille bravos !

En bref, les tuyaux 1, 2 et 5 sont à la portée de **tous**. Vous pouvez donc facilement les appliquer. Les autres demandent un peu plus de pratique et d'expérience, même si ça ne reste pas insurmontable.

Si vous avez des questions, n'hésitez pas ! Et rappelez-vous ceci : **rien n'est impossible**. Rien !

A propos de l'auteur



Article écrit par **Paul DUBOIS**, qui vous conseille chaque vendredi sur son [blog écrire un roman](#), pour améliorer votre style d'écriture et donner vie à vos personnages.

Par exemple, découvrez cet article qui vous explique [les 5 qualités nécessaires d'un écrivain](#) pour augmenter votre chance de publier un livre.

Visitez son blog : [Ecrire un roman](#)

5 astuces pour conclure votre contrat de consultant

Pourquoi un consultant ne conclut-il pas une affaire alors qu'il peut parfaitement y répondre ? **Voici 5 astuces pour vendre vos services.**

Même si elle lui paraissait destinée, un consultant peut voir une affaire lui filer sous le nez pour plusieurs raisons. Vous êtes consultant ?

- Écoutez-vous vraiment les besoins de votre client potentiel ?
- Êtes-vous convaincant en expliquant vos services ?

Si vous ne répondez pas de façon affirmative à ces 2 questions, vous risquez fort de perdre votre affaire. Votre client doit facilement comprendre **comment vous l'aidez à atteindre ses objectifs.**

Un consultant doit pouvoir dialoguer. J'entends par « dialoguer » le fait d'écouter de façon active. La conversation avec votre client est plus un art qu'une science. Si vous ne parvenez pas à le persuader, vous perdrez l'affaire.

Voici 5 astuces pour mieux vendre vos services :

1. Réfléchissez avant d'agir

L'homme a l'habitude de dire la première pensée qui lui vient à l'esprit. Mais en tant que consultant, **vous devez réfléchir avant de répondre à votre client.** Cela démontrera que vous réfléchissez dans votre travail plutôt que d'agir dans la précipitation. Votre client l'appréciera. La meilleure réaction n'est pas toujours la première.

2. Expliquez-vous simplement

Ce n'est pas parce que vous maîtrisez votre business que votre client aussi. Mettez-vous à leur niveau. **Utilisez un langage simple et allez droit au but.** Il sera bien plus enclin à travailler avec vous s'il comprend ce que vous pouvez lui apporter. Si vous essayez de l'éblouir en lui exposant vos connaissances sans vous faire comprendre, vous le perdrez.

Si vous discutez avec un client potentiel par téléphone, soyez encore plus simple dans vos explications. Et surtout, ne l'oubliez pas, allez droit au but.

3. Laissez parler votre client

Pour proposer la meilleure offre, écoutez attentivement votre client. Cherchez exactement **quels sont ses besoins et attentes.**

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Lui poser des questions vous fera comprendre ce que vous pouvez lui proposer. Il doit ressentir qu'il est parti intégrante de votre solution. Ceci vous permettra de lui faire une offre en adéquation parfaite avec ses besoins.

4. Exprimez votre passion et enthousiasme

Votre client est passionné par son travail ? **Intéressez-vous réellement à son job.** Si vous vous montrez également passionné et enthousiaste, vous le convaincrez et lui apporterez la solution dont il a besoin. Le client vous sera acquis. Essayez, vous constaterez rapidement que l'enthousiasme vous ouvrira bien des portes.

5. Engagez-vous dans une relation personnelle

Cela demande une certaine expérience et attention, mais si vous montrez à votre client qu'il représente **plus qu'une simple relation de business**, il sera personnellement tenté de travailler avec vous. Si vous traitez tous vos clients de la même manière, sans qu'ils ne se sentent important à vos yeux, vous perdrez bien des affaires. Rappelez-vous que votre client ne parle jamais dans le vide.

S'il vous explique qu'il n'a pas le temps de vous parler maintenant parce qu'il doit organiser l'anniversaire de son fils, respectez-le. Lorsque vous le rappellerez, demandez-lui comment c'est passé son anniversaire.

Cet apport d'attention démontrera que vous attachez de l'attention aux détails, et à votre client. Savoir comment s'est déroulé l'anniversaire de son fils vous fera comprendre comment poursuivre votre conversation.

Et puis, cet intérêt marqué vous rapprochera. Le business ne doit pas nécessairement se cantonner uniquement au business. **C'est avant tout une affaire de relation humaine.**

N'oubliez pas que ce qu'un consultant doit vendre, c'est ce dont à besoin son client, pas ses compétences. **Maîtrisez ces 5 astuces et vous connaîtrez une longue carrière de consultance.**

A propos de l'auteur



Spécialisé en [marketing](#), Patrice DECOEUR anime une équipe aux compétences aussi diverses que l'e-marketing, le développement web ou la rédaction multilingue.

Sa spécificité n'est pas de vendre des sites web mais d'associer une démarche marketing complète, qui va de l'établissement de votre stratégie d'entreprise à sa déclinaison sur internet.

140 Conseils pour booster votre activité professionnelle

Ses valeurs principales ? L'écoute, la passion et la confiance.

Pour offrir des prestations à la mesure de vos besoins, il travaille avec des partenaires compétents et réunis autour de la même philosophie.

Fondateur de l'agence webmarketing Targuzo, Patrice, master in international marketing & e-business aux HEC, est expert en référencement et marketing internet.

Homme spécialiste web, il coordonne les projets et agit principalement comme consultant marketing.

Patrice est le principal rédacteur du blog [Marketing pour Gagner](#), traitant du marketing traditionnel et de l'e-marketing.

Visitez son blog : [Targuzo](#)

Et si vous aussi vous aviez un article dans un livre ?

Vous avez **un blog** actif, et vous aussi vous avez envie d'être **présent** dans le prochain livre à paraître dans le style de celui-ci ?

C'est **possible** !

Inscrivez-vous sur le blog [Copywriting Pratique](#) si ce n'est pas déjà fait, pour être prévenu de l'ouverture du prochain événement inter-blogueurs.

Et **participez** !

Votre article se retrouvera dans un livre comme celui-ci, **personnalisé** avec l'adresse de **VOTRE blog** sur chaque page, et distribué gratuitement à des **milliers** de personnes.