

10 bonnes pratiques pour booster le trafic de votre site



L'usage commercial d'Internet progresse de façon phénoménale. Dans certains marchés, Internet est devenu l'unique place pour la réalisation des transactions commerciales. En même temps, les internautes sont très expérimentés, avertis et disposent de nouvelles armes pour aborder ce

marché où le nombre de concurrents ne cesse de croître. Alors comment rester en course de façon durable ?

Voici les 10 bonnes pratiques à mettre en place :

1. Optimiser le contenu de votre site
2. Créer une stratégie pour le développement de contenu
3. Investissez dans une campagne de positionnement payant
4. Faites connaître votre site par la publication d'articles
5. Développer une stratégie de promotion par les réseaux sociaux
6. Créer un blog pour votre entreprise
7. Expérimenter le marketing par la vidéo
8. Fidéliser votre audience par des gadgets (widgets)
9. Découvrez les avantages de marketing mobile
10. Créer une stratégie d'email marketing

Optimiser le contenu de votre site

Avant tout autre chose, assurez-vous que le contenu de votre site reflète ce que vous faites réellement. Rédiger le de façon à ce qu'il soit fluide, compréhensible pour un humain et lisible pour un moteur de recherche. Intégrez-y vos mots clés les plus pertinents. Pour plus de détails et plus d'informations consulter les techniques d'optimisation : http://www.actionscommerciales.com/referencement_positionnement/optimiser_sites_conseils_optimisation.htm et appliquez-les à chaque page de votre site.

Créer une stratégie pour le développement de contenu

Adoptez une stratégie pour développer régulièrement le contenu de votre site. Vous augmentez alors vos chances de faire revenir les visiteurs sur votre site ; vous augmentez également la probabilité que les internautes vous trouvent sur Internet ; vous motivez les moteurs de recherche à mieux noter votre site pour améliorer votre positionnement. Inutile de rappeler que votre contenu doit être écrit pour les humains et optimisé pour les moteurs de recherche.

Investir dans une campagne de positionnement payant

Il est recommandé d'avoir une stratégie de publication d'annonces sponsorisées en complément de votre positionnement naturel. Vous pouvez ainsi, cibler très précisément les internautes, choisir les mots clés pour lesquels votre site est peu visible dans les résultats naturels, effectuer des actions commerciales ponctuelles, créer des pages spécifiquement adressées aux visiteurs attirés par ce moyen, ect... Les stratégies pour l'usage des liens sponsorisés sont multiples. Il vous appartient de les utiliser à votre avantage.

Faire connaître votre site par la publication d'articles

La publication d'articles est l'une des méthodes les plus efficaces pour promouvoir votre site. Vous multipliez ainsi les supports de contact avec vos visiteurs et vous attirez des visiteurs motivés sur votre site grâce à des liens que vous insérez dans votre article. Une fois rédigé, vous devez soumettre votre article aux portails et aux annuaires spécialisés.

Autorisation de diffusion

Vous pouvez diffuser librement ce document sur un support papier ou numérique : site web, blog, news letter...

ATTENTION

Vous devez cependant diffuser la totalité de ce document sans l'altérer ou modifier.

Si vous êtes amené à publier juste l'introduction de l'article sur un support numérique : site web, blog, news letter..., vous devez en mentionner la source avec un **lien obligatoire vers la version complète de l'article en utilisant l'URL fourni dans la signature ce même document.**

N'oubliez pas de publier votre article sur votre site et de le relayer via RSS feed. Donnez aussi la possibilité à votre lecteur de mettre votre article dans ses favoris.

Développer une stratégie de promotion par les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux sur Internet sont en plein développement. Plus vous les utilisez à bon escient, plus vous favorisez la visibilité relationnelle de votre site. Les petites sociétés, en particulier, ont beaucoup d'avantages à tirer de ce moyen de référencement. Quelques réseaux sociaux : viadeo ; facebook ; orkut ; digg

Créer un blog pour votre entreprise

Le blog d'entreprise est un moyen pour établir une relation directe avec les clients. Les blogs prennent une place de plus en plus prépondérante. Ils sont recherchés et consultés par les internautes pour s'informer, décider et partager leurs expériences.

Expérimenter le marketing par la vidéo

La vidéo est un moyen de communication et de promotion à potentiel commercial élevé. Elle est plus vivante et plus expressive que l'image ou le texte. Aujourd'hui, les recherches sur Internet se font aussi dans les images et les vidéos. En mettant en place des supports de communication vidéo, vous diversifiez les emplacements de votre site sur Internet et augmentez les chances des internautes de vous trouver. Et si votre vidéo leur plait, les Internaute se chargeront de sa diffusion au sein de leurs réseaux.

Fidéliser votre audience par des gadgets (widgets)

Ces derniers temps, les gadgets ont pris de l'importance en tant qu'outils interactifs marketing et de diffusion de contenu. Les gadgets sont des petites applets qui fournissent une version miniature d'une partie spécifique d'un site, visualisable en dehors du site initial. Les gadgets ne sont pas seulement une nouvelle manière de faire du marketing, mais ils sont surtout une manière très rapide de diffusion et de branding.

Découvrir les avantages de marketing mobile

Les applications utilisables sur les appareils de communication mobiles se développent continuellement. Le fait de pouvoir toucher et contacter par ce canal de futurs clients, présente un vrai enjeu commercial pour tout type d'entreprise. D'autre part, avec la convergence des standards, l'information disponible sur Internet devient accessible sur les terminaux légers et portables. Il faut donc adapter votre site, vos diffusions d'annonces et votre stratégie de communication globale pour que vos futurs clients puissent vous trouver sur leur portable.

Créer une stratégie d'email marketing

Une stratégie de communication, de fidélisation et de vente par emailing devient de plus en plus indispensable. Pour commencer votre expérience, utilisez votre fichier client. Vous pourrez établir une communication ciblée et concluante. Aujourd'hui, sur le marché, il existe une variété de solutions d'emailing professionnel. Elles vous donnent la possibilité de créer, segmenter, valider, router et le plus important, tracer les actions de vos destinataires pour mieux réagir. Expérimentez dès aujourd'hui l'emailing marketing sans frais et sans engagement : <http://www.modeles-cahier-charges.com/index-4.html>

Autorisation de diffusion

Vous pouvez diffuser librement ce document sur un support papier ou numérique : site web, blog, news letter...

ATTENTION

Vous devez cependant diffuser la totalité de ce document sans l'altérer ou modifier.


Si vous êtes amené à publier juste l'introduction de l'article sur un support numérique : site web, blog, news letter..., vous devez en mentionner la source avec **un lien obligatoire vers la version complète de l'article en utilisant l'URL fourni dans la signature ce même document.**

Lien vers l'URL de l'article : <http://positionnement.axiz.fr/10methodes-booster-traffic-site.pdf>

© Article rédigé le 16 janvier 2008 par **Rouhina RAHBARIAN** spécialiste en audit, en optimisation et en positionnement de site web. Depuis 1997, elle conseille et aide les entreprises à exploiter les nouvelles méthodes marketing pour gagner en visibilité et développer leur clientèle sur le web.

<http://www.rahbarian.com>

<http://www.axiz-ebusiness.com/formation>

 RSS : <http://www.axiz.fr/referencement-positionnement.xml>

Lors du **copier/coller de l'URL**, merci de vérifier si **les traits (-) entre les mots** ont bien été reproduits.