

51 IDÉES GAGNANTES POUR GÉNÉRER DU TRAFIC SUR VOTRE SITE WEB



Bizness  **Machine**

Bizness clé en main + Formation marketing Internet

51 IDÉES GAGNANTES POUR GÉNÉRER DU TRAFIC SUR VOTRE SITE WEB

Vous avez créé un site Web pour partager vos connaissances et expériences. Vous y avez placé un bon contenu. Le trafic commence à augmenter peu à peu, mais vous vous attendez à beaucoup plus. Où sont les gens et pourquoi ne visitent-ils pas le site? Ne soyez pas découragés. Vous venez d'entrer dans une nouvelle étape du développement de votre entreprise. Il est temps de diriger et de générer du trafic vers votre site. Toutefois, vous ne voulez pas n'importe quel trafic. Vous voulez un trafic ciblé.

Que veut-on dire par du trafic ciblé ? Le trafic ciblé est la partie du trafic qui représente votre part de marché cible et qui vient à votre site grâce à des stratégies de marketing et à des offres conçues spécifiquement pour attirer leur attention. Ces visiteurs intéressés peuvent se transformer en membres, qui peuvent se transformer en acheteurs, puis en acheteurs réguliers et finalement en clients fidèles.

Avec des millions de sites Web sur internet, tous dans un même marché cible et rivalisant pour attirer l'attention, vous devez activement attirer et convertir des acheteurs idéaux. Bien sûr, avant de commencer votre entreprise en ligne, vous vous êtes imaginé quel serait votre client idéal et avez pensé à une niche et peut-être même à une seconde niche.

Pour vous rafraîchir un peu la mémoire, un exemple de large auditoire pourrait être les femmes. En ciblant plus en profondeur, l'exemple pourrait être les femmes d'âge moyen. En y allant une étape plus loin, vous pourriez cibler les femmes célibataires d'âge moyen. Comme vous pouvez le voir, vous pouvez continuer à cibler votre auditoire en profondeur, selon vos besoins. Quand vous connaissez bien votre clientèle cible, vous pourrez les approcher avec des produits à vendre via les informations et solutions qu'ils ont besoin.

Alors que la connaissance de la technologie et marketing en ligne est très utile, vous n'avez pas à en être un expert. Vous pouvez apprendre en avançant. Mettre en œuvre ce que vous apprendrez, puisqu'apprendre, peut faire une réelle différence dans votre résultat. Vous pourriez envisager de débiter avec l'Optimisation des moteurs de recherche (SEO).

Ce n'est pas aussi effrayant que cela puisse paraître. En fait, c'est l'une des stratégies technologiques et marketing les plus faciles à apprendre et à mettre en œuvre. Avec un peu de connaissances sur l'utilisation des mots clés et avec un outil de recherche de mots clés, vous pouvez commencer tout de suite. Il suffit de placer les mots clés dans des endroits tels que dans vos titres, vos liens, vos catégories, vos descriptions, et etc., afin d'encourager vos visiteurs à cliquer, lire la suite et agir.

Une fois que vous aurez placé des mots-clés partout dans votre site, assurez-vous de créer un contenu attirant, tant pour les messages, que les images et autres éléments. Posez des questions pertinentes dans le titre ou dans le premier paragraphe pour garder votre auditoire captivé. Apprenez aussi la différence entre écrire pour votre auditoire et écrire à eux.

Mais ce n'est pas suffisant que d'avoir un bon contenu et un trafic cible. Si vous voulez gagner de l'argent, vous avez besoin de vendre quelque chose, que ce soit un élément vous appartenant ou appartenant à un fournisseur et dont vous êtes l'affilié. Tandis que votre site Web augmente en trafic, c'est à vous de faire en sorte que l'expérience personnelle que vos visiteurs auront sur votre site sera agréable pour eux et rentable pour votre entreprise. La meilleure façon de réaliser les deux est en créant une liste de courriels où vous pourrez arriver à mieux connaître vos lecteurs, et ainsi promouvoir les objets qu'ils veulent et dont ils ont besoin. Une fois que vous avez mis votre liste de diffusion en place, vous aurez besoin de convertir les visiteurs de votre site en abonnés à vos courriels.

Comment pourriez-vous convaincre les visiteurs à devenir abonnés à vos courriels ? Offrez à vos visiteurs quelque chose qu'ils ne pourront pas rejeter, en échange de joindre votre liste. Cela se fait souvent efficacement avec un rappel « pop-up », qui offre au lecteur quelque chose gratuitement, seulement s'ils s'inscrivent en ajoutant leur adresse email dans les champs de capture électronique, en bas de l'offre. La capture de courriels est une stratégie marketing qui fonctionne aussi bien que l'utilisation de plateformes de médias sociaux.

Les plateformes de médias sociaux comme Facebook, YouTube, Twitter, Reddit, Pinterest et d'autres peuvent vous aider à obtenir du trafic ciblé. Une fois que vous aurez découvert le site de médias sociaux préféré de vos visiteurs, publiez des annonces ou autres informations en lien avec votre niche pour les attirer vers votre site. Chaque plate-forme de médias sociaux fait appel à un groupe de personnes légèrement différentes.

Pour vous, cela signifie que certains sites de médias sociaux représenteront un meilleur atout pour votre entreprise et ses objectifs que d'autres le seront. Prenez en note les plates-formes de médias sociaux qui vous apportent le plus de trafic et essayez de nouveaux sites sociaux pour vous aider à rester en avance sur vos concurrents.

Obtenir du trafic vers votre site n'est pas difficile. Les moteurs de recherche peuvent faire une grande partie du travail pour vous. Toutefois, la clé pour obtenir un bon trafic est de faire un usage efficace des moteurs de recherche et des autres options disponibles pour vous.

Voici 51 idées gagnantes pour générer du trafic sur votre site Web et aussi pour vous aider à atteindre vos objectifs et marché cible.

- 1. N'ayez pas peur d'apprendre la SEO** – L'Optimisation des moteurs de recherche (SEO) est l'art d'élever votre position sur les pages des résultats de moteurs de recherche (SERPs), en utilisant des tactiques, techniques et stratégies précises. Plus vous êtes en haut sur la page de résultats de recherche, plus votre classement sera élevé et plus vous obtiendrez de clients cibles.
- 2. Créez un blogue interactif** – Le contenu est Roi et Reine de nos jours. Votre contenu doit être interactif. Posez des questions qui font allusion à un problème et sa solution. Par exemple, un coach de vie qui veut trouver des lecteurs qui ont besoin de plus d'argent et d'un état d'esprit plus positif, pourrait créer un blog en demandant quelque chose comme: « Comment les pensées négatives limitent-elles votre revenu? » Les lecteurs qui peuvent s'identifier, sont ceux qui ont des pensées négatives et qui veulent plus d'argent. Alors ils cliqueront pour en savoir plus.
- 3. Créez un groupe Facebook** – Lorsque vous créez un groupe sur Facebook en rapport avec votre entreprise, vous créez essentiellement une communauté où les gens ayant des intérêts similaires peuvent interagir avec vous et entre eux. Nous avons tous une vie bien occupée, mais nous trouvons quand même souvent du temps pour « décompresser » ou commencer la journée en allant sur les médias sociaux. Un groupe Facebook peut être un excellent moyen de trouver de nouveaux intéressés et pour communiquer avec vos clients déjà existants.
- 4. Avoir un pop-up efficace pour la capture de courriels** – Avoir un pop-up efficace pour la capture de courriels peut littéralement faire la différence entre être oublié et faire de multiples ventes. Étant donné que les pop-ups peuvent être ennuyeux, surtout s'ils ne sont pas utilisés correctement, il est important de choisir un pop-up qui aura une variété d'options et de fonctionnalités.

Quand vous avez plus de contrôle sur comment, quand et où les pop-ups s'affichent, vous pouvez rappeler doucement à votre lecteur de s'inscrire à votre offre. N'oubliez pas, votre visiteur vient pour l'information. Si la fenêtre de pop-ups recouvre ou restreint trop l'affichage de l'information désirée par le visiteur, il pourrait quitter la page et ne jamais revenir. Utilisez donc judicieusement les pop-ups.

5. **Créez un rapport spécial** – Un rapport gratuit et spécial sur les problèmes les plus courants auxquels vos lecteurs font face attirera probablement le bon trafic. En échange de s'inscrire et de vous donner leur adresse courriel, vous leur donnerez le rapport gratuitement. Dès qu'ils seront sur la liste, vous pourrez alors leur envoyer des courriels leur donnant plus d'informations et des offres relatives à ces informations.
6. **Organisez un concours ou un tirage au sort** – Avant de créer un concours ou un tirage au sort, assurez-vous de connaître les règles et Loi de l'endroit où vous demeurez. Chaque pays et État ont leur propre règles à ce sujet. Des concours ou tirages au sort correctement gérés peuvent apporter un grand volume de trafic et beaucoup de nouvelles inscriptions dans vos listes. Essayez de faire cela plusieurs fois par année plutôt qu'au cours des traditionnelles « fêtes ».
7. **Créez un forum** – Créer un forum est un excellent moyen de construire un sentiment de communauté. Les personnes peuvent donner des conseils, des opinions et commentaires sur vos contenus ainsi que se soutenir mutuellement. C'est aussi un excellent moyen pour vous d'apprendre à connaître votre public. Soyez attentif à ce qu'ils disent autant qu'envers ce qu'ils ne disent pas. Essayez de garder les membres actifs et impliqués en posant des questions ouvertes et en partageant vos idées.
8. **Introduisez des mots clés partout dans votre site** – Si vous n'êtes pas familier avec les mots clés, une bonne manière de débiter est d'utiliser un bon outil de création de mots-clés. Certains propriétaires de sites préfèrent « SEO Book » tandis que d'autres aiment utiliser « Google Suggest ». Vous en trouverez plusieurs en cherchant et essayez-en quelques-uns pour décider quelles fonctionnalités vous voulez et quels outils fonctionnent le mieux pour vous.
9. **Participez aux plateformes de médias sociaux** – Si vous ne connaissez pas le train des médias sociaux, il est temps. Le vieux proverbe « loin des yeux, loin du cœur », s'applique lorsqu'il s'agit de médias sociaux. Soyez actifs et impliqués. Soyez reconnaissant et faites, par exemple, des « J'aime » ou partagez des publications de d'autres personnes, des mots d'encouragement sur les murs des autres... Aussi, suivre une personne sur Twitter ou aimer sa Page Facebook pourrait vous être très bénéfique.

- 10. Utilisez StumbleUpon** – StumbleUpon est un réseau social mais aussi une sorte de moteur de recherche « de détection ». Il utilise les préférences des gens, comme les « J'aime » et les « Je n'aime pas », et etc., pour savoir ce que les gens préfèrent ou veulent fondamentalement. Ce réseau est populaire chez les spécialistes du marketing pour diverses raisons, qui incluent la possibilité de noter des publications, partager des photos et aussi ajouter des vidéos.
- 11. Passez le mot autour de vous** – Vous vivez dans une ville, un village et appartenez donc à cette communauté. Le bouche à oreille compte encore beaucoup aujourd'hui, surtout lorsque vous êtes socialement actif. Facilitez l'accès à vos clients pour trouver et partager vos informations professionnelles ou en leur donnant une carte de visite ou deux. Envisagez la création d'un produit gratuit et spécial ou d'un service seulement pour les résidents de votre localité. Cela les aidera à savoir ce que vous offrez de plus que vos concurrents, et seront plus susceptibles de partager leur « nouvelle découverte » avec leur entourage.
- 12. Créez une « newsletter »** – Une fois que votre liste d'envoi est configurée, il est temps de créer une « newsletter » ou une « lettre d'envoi ». Vous pourriez penser que cela vous prendra trop de temps ou que vous n'avez pas les compétences, mais ne vous inquiétez pas. Votre newsletter peut être aussi simple que faire part d'une mise à jour sur votre site, ou de faire connaître un nouveau produit. Les plates-formes de marketing, tel que « Promety », vous aident à rester interactif avec vos prospects et clients par le biais de répondeurs automatiques, de newsletters et autres formes de contacts et relances automatisées par courriels.
- 13. Restez en contact** – Assurez-vous de rester en contact avec vos lecteurs. Envoyez des courriels contenant de bons articles intéressants. Envoyez un message pour faire part de vos dernières mises à jour sur votre site. Il suffit de garder actif l'intérêt qu'ont vos clients/lecteurs envers ce qui les intéresse et ce que vous pouvez leur offrir, leur vendre.
- 14. Faites une publication dans un journal papier** – Bien que cela puisse paraître vieille école, il est bon de le faire car cela peut amener du trafic sur votre site web. L'annonce que vous ferez dans une gazette n'a pas à être longue. Vous pouvez (et devriez) créer un « gros titre » intrigant, ainsi que de mentionner d'autres informations importantes, mais courtes et concises. L'important est de captiver l'intérêt du lecteur à lire votre annonce jusqu'au bout et à visiter votre site ou acheter votre produit.

- 15. Rendez le moteur de recherche de votre site convivial** – Le contenu de votre site Web devrait porter sur les besoins et désirs de votre marché cible. Tandis que les visiteurs partageront le contenu de votre site et autres infos, les moteurs de recherche joueront un rôle très important dans votre succès. Ayez un site bien structuré et de qualité en ce qui attrait à la programmation de vos pages web. Les pages web mal codés ou ayant de vieux codes périmés pourraient fortement vous nuire. Apprenez à mettre en place de solides pratiques d'optimisations pour les moteurs de recherche. Quand vous connaîtrez l'importance des techniques de la SEO, vous ne serez plus tenté de laisser tomber cette portion ou de la faire rapidement. Évitez aussi de faire des promesses vides pour gagner du trafic ou de l'argent. N'oubliez pas, si cela semble trop beau pour être vrai, ce ne l'est probablement pas.
- 16. Créez des gros titres attirants** – Veillez à ce que les gros titres de vos articles ou de vos pages web soient attrayants et que ces gros titres aient des sous-titres qui le soient tout autant, lorsque cela est possible. Vos titres et sous-titres doivent être attirants, doivent contenir des mots clés « forts », ceci pour susciter la curiosité du lecteur. Aussi, lorsque cela est possible, faire allusion à la solution d'un problème dans votre gros titre.
- 17. Posez des questions dans vos gros titres** – Lorsque vous créez un titre sous forme de question, il est important que votre marché cible puisse s'identifier dans cette question. Plus votre lecteur se sentira concerné par le sujet, plus les chances seront élevées que celui-ci clique pour accéder à la solution ou à la suite de ce que vous leur proposez. Voici un bon exemple :
« Comment les pensées négatives peuvent-elles limiter votre salaire annuel ? »
- 18. Introduisez des liens vers des sites externes** – Les liens sont importants dans le Web, autant « entrants que sortants ». Accordez une importance à l'ajout de liens vers d'autres sites web dans le vôtre. Vous pourriez, par exemple, ajouter un lien vers le site web d'un expert d'un sujet quelconque dans votre article ou page web traitant de ce sujet. Le but est d'appuyer vos propos. Faire un lien vers un autre site se nomme « liaison sortante ». Les liens vers des sites d'experts ou d'autorités peuvent aider à élever votre crédibilité. Lorsqu'un autre site Web fait référence à votre site en plus d'y ajouter le lien pour y accéder, c'est alors appelé « liaison entrante ».
- 19. Récompensez votre public cible** – Créez un message de remerciement spécial pour votre public cible et placez-le sur les médias sociaux avec une demande de partage. Un petit Merci peut amener beaucoup. N'oubliez pas de mentionner le lien de votre site web.

- 20. Affichez-vous comme une référence** – La niche que vous avez choisi pour votre site Web est celle sur laquelle vous savez beaucoup de choses. Les gens dans votre entourage vous perçoivent comme une « référence » sur ce sujet. Pour aider ceux qui ne vous connaissent pas à vous voir eux aussi sous cet angle, partagez, partagez et partagez encore plus. Sortez et « soyez visible » dans votre région et en ligne. Partagez vos connaissances et vos expériences sur votre site. Offrez aux visiteurs des articles vers des sites similaires. Faites équipe avec d'autres figures d'autorité, de références. Organisez un séminaire pour enseigner ou devenir un mentor. Mentionnez et citez vos références préférées. Sponsorisez des événements. Restez à jour sur les sujets de la niche que vous avez choisie afin de maintenir l'intérêt qu'auront les gens à visiter votre site. Continuez d'apprendre et de construire votre réputation.
- 21. Offrez de faire des articles externes** – Proposez à un site traitant du même sujet que vous d'y écrire un article. Plus vous serez visible, plus de trafic ciblé vous recevrez.
- 22. Participez à des sites ayant un sujet similaire au vôtre** – Prenez du temps pour interagir sur des sites similaires au vôtre ou dans des groupes intéressés par ce sujet. Une constante visibilité et des contributions de qualité peuvent créer de la curiosité et de l'intérêt pour votre site et encourager les gens à le visiter. Assurez-vous d'ajouter un lien vers votre site lorsque cela est possible. Comme les moteurs de recherche indexent aussi ces autres sites, cela aidera votre site à se positionner de plus en plus vers les premiers résultats de recherches et ainsi, obtiendrez plus de trafic en retour.
- 23. Continuez à écrire du contenu frais et nouveau** – N'écrivez pas que quelques articles ou page web pour ensuite arrêter. Vos lecteurs et moteurs de recherche sont avides d'informations. Ajouter du nouveau contenu régulièrement gardera heureux vos visiteurs et les incitera à revenir vers votre site Web. N'oubliez pas de faire de même pour l'infographie de votre site, ses audios et vidéos, qui sont également des types de contenu importants.
- 24. Tweetez souvent** – Chaque fois que vous lancez un nouveau concours ou ajoutez un nouvel article, une page web, ou postez une nouvelle vidéo ou photo, Tweetez à ce sujet. Partagez, partagez, partagez.
- 25. Recueillez et examinez les données relatives au trafic** – Apprenez à recueillir et à utiliser les données et statistiques relatives au trafic de votre site, pour les analyser et savoir quels efforts marketing faire, quelles campagnes publicitaires effectuer, et etc... Savoir d'où provient votre trafic et où préfèrent aller vos visiteurs sur votre site vous permet d'identifier ce qui fonctionne bien ou moins bien, et ce que vous pourriez faire pour attirer plus de trafic cible sur votre site.

- 26. L'amitié et les réseaux** – « Faites-vous de nouveaux amis, mais gardez les anciens. Les premiers sont d'argent, les autres sont d'or. » Entretenez vos contacts existants car cela pourrait vous donner un avantage, surtout quand il s'agit de trafic. Restez en contact avec vos « connexions » existantes, mais n'oubliez pas de tisser des liens avec de nouvelles personnes de votre secteur d'activité. Les nouvelles et anciennes « connexions » peuvent être un avantage pour votre entreprise.
- 27. Ayez un site visuellement attirant** – Les gens aiment le visuel et une image vaut vraiment mille mots. Utiliser l'infographie est un excellent moyen pour expliquer des concepts complexes ou abstraits à vos lecteurs. Les lecteurs tendent également à partager ces infographies utiles (illustrations, images...), qui risquent de faire augmenter le trafic vers votre site.
- 28. Ajoutez une citation de vous-même sur un média** – Ajoutez l'une de vos propres citations à une image ou à une vidéo et qui fait référence à une page web ou à un article que vous avez écrit. Partagez l'image sur les sites de médias sociaux, avec un lien vers l'article ou vers une catégorie relative à votre image. Cela permet de générer du trafic vers une zone ciblée de votre site tout en contribuant à améliorer votre niveau de crédibilité.
- 29. Utilisez un discours de motivation** – Si vous voulez attirer plus de trafic, travaillez et pratiquez un discours de motivation. Le discours de motivation permet de savoir ce que vous faites, pourquoi vous le faites, et surtout, comment cela pourrait être avantageux pour vos prospects.
- 30. Ajoutez des vidéos à votre blog ou site** – Introduisez plusieurs types de contenu dans chaque article ou page web de votre site. Créez vos propres vidéos si cela est possible. Vous pouvez également utiliser YouTube ou des médias sociaux populaires. Utilisez plusieurs types de contenu encourage un plus grand éventail de résultats par les moteurs de recherche et génère un flux plus élevé de trafic.
- 31. Ajoutez des photos sur votre blog ou site** – Des photos de personnes appréciant votre produit ou entrain de l'utiliser peuvent inciter vos prospects à réagir. N'oubliez pas d'associer l'image à une émotion positive afin que votre prospect puisse la ressentir.
- 32. Créez des listes à puces** – Tout le monde aime les listes à puces : elles sont courtes, concises et font gagner du temps. Offrez des listes de « top » comme « Le Top 7 des raisons d'utiliser des listes » par exemple. Créez une liste à puces contenant des informations spécifiques sur la façon d'atteindre l'objectif. Assurez-vous d'inclure un appel à l'action à la fin de votre liste.

- 33. Faites une liste des 100 meilleurs** – Les lecteurs aiment les listes du style « Top 100 », surtout si elles sont courtes et concises. Les listes plus longues sont un excellent choix pour les articles du type de « l'année en revue ».
- 34. Créez un guide** – Les guides sont des outils de marketing importants, parce qu'ils offrent des informations précieuses en un seul endroit. Si vous pouvez offrir des informations au même endroit, vous rendrez les lecteurs heureux et pourrez gagner leur confiance, ce qui leur donne envie de revenir dans le futur.
- 35. Apprenez à utiliser YouTube** – La création de nouveau contenu peut être ce qui occupe le plus de nombreux propriétaires de sites web. Il n'est souvent pas pensé de créer du contenu par vidéo. Envisagez d'apprendre comment utiliser YouTube et de créer votre propre chaîne YouTube, et ainsi obtenir du trafic ciblé. Les internautes aiment les vidéos.
- 36. Ajoutez du texte à vos images de site Web** – Le « Robot Google » ne peut pas « voir avec des yeux » une image dans votre site. Donc ajoutez des tags, des descriptions et autres métadonnées aux images de votre site, en plus d'un texte adjacent à l'image pour vos visiteurs. Les visiteurs aiment cela, en plus d'aider au référencement de votre site dans les moteurs de recherche.
- 37. Rejoignez des groupes Facebook pertinents** – Lorsque vous voulez attirer du trafic sur votre site, il est important de rejoindre différents groupes Facebook et d'être actifs dans ces groupes. Une fois que vous serez connu et aurez gagné leur confiance, ils deviendront vos amis et votre popularité augmentera. Vous pourrez faire la promotion de votre site dans ces groupes.
- 38. Rejoignez « Google + »** – Si c'est bon avec Facebook, Twitter et Pinterest, n'oubliez pas « Google + ». Vous pouvez partager le contenu de votre site dans votre cercle d'amis, et ils pourront à leur tour partager ce même contenu dans leur cercle d'amis. C'est une merveilleuse façon que votre site puisse se faire connaître.
- 39. Demandez à des experts d'écrire un article vers votre site web** – Avoir un expert qui écrit un article dans son site en faveur du vôtre et contenant un lien vers votre site est une excellente manière de vous faire de nouveaux lecteurs rapidement – du trafic instantané.
- 40. Donnez et créez des interviews** – Les interviews aident ceux qui ne vous connaissent pas à savoir qui vous êtes et ce que vous offrez. Lorsque vous accordez une interview à quelqu'un, votre site devrait être mentionné lors de cette interview.

Demandez une interview à des mentors ou experts de votre domaine. Aidez vos lecteurs à faire connaissance avec les gens que vous admirez ou qui sont synonymes de succès et associez-vous, dans la mesure du possible, à ces gens pour augmenter votre trafic.

- 41. Créez un séminaire en ligne** – Offrez un séminaire qui montre ou explique comment faire quelque chose d'une manière différente. Vous pouvez proposer des outils utiles, des astuces, des conseils et enseignements lors de votre séminaire. Vous pouvez également transformer le séminaire en « produit payant » et le vendre à ceux qui n'auraient pu y assister.
- 42. Créez un tutoriel** – Rien ne vaut un bon tutoriel pour atteindre votre public cible. Vous pouvez commencer avec l'envoi d'un courriel disant à vos lecteurs de votre liste de diffusion que vous travaillerez sur un tutoriel pour eux. Envoyez un autre courriel annonçant que dans deux semaines, le tutoriel sera prêt. Envoyez ensuite des courriels avec des dates et des heures pour inciter les lecteurs à s'inscrire. Limitez votre offre par une variable de temps (exemple : « pour 24 heures seulement ») ou par un nombre de places limitées.
- 43. Créez beaucoup d'articles du type « Comment faire »** – Des millions de personnes font des recherches sur internet avec le mot « comment ». Les articles du type « Comment faire » vous apporteront un trafic ciblé si vous en écrivez dans votre site.
- 44. Ajoutez des graphiques et diagrammes** – Certains internautes souhaitent trouver des informations précises, et sous une forme rapide à comprendre. Incluez des graphiques et diagrammes pour rassurer et informer vos visiteurs sur certains aspects, lorsqu'applicable.
- 45. Écrivez un article d'opinion ou d'avis** – N'hésitez pas à être un peu controversé dans vos messages. Émettre une opinion « ferme » pouvant être controversée peut contribuer à attirer les commentaires de lecteurs qui ayant un point de vue différent. Faites parler les gens sur votre site.
- 46. Créez une section « Foire aux questions » (FAQ)** – De nombreux internautes aiment les sites ayant une section « Foire aux Questions » (FAQ). La création d'une FAQ complète dans votre site encourage ceux qui l'utiliseront à revenir sur votre site, car ils auront trouvé des réponses claires pour des interrogations qu'ils auront eu. Étant donné que les FAQ contiennent souvent des questions et des solutions, les moteurs de recherche seront susceptibles d'indexer ces pages de votre site comme étant « l'endroit où aller » pour trouver la solution à un problème invoqué par un internaute lors d'une recherche.

- 47. Offrez des astuces intéressantes** – Les gens aiment les raccourcis, les trucs ou les astuces. Créez des articles ou page web sur combien l'utilisation de tel ou tel astuce rend la vie plus facile. Vous serez peut-être surpris par le nombre de personnes utilisant le mot « astuce » lorsqu'ils effectuent une recherche.
- 48. Créez un format imprimable** – Après avoir expliqué un concept avancé ou abstrait, offrez aux visiteurs une version imprimable de celui-ci ou une liste des points relatifs à votre concept. Sans trop d'efforts de votre part, vous trouverez que votre fiche imprimable se propagera et attirera du trafic.
- 49. Donnez des « devoirs » et demandez des commentaires** – Demandez à vos lecteurs d'essayer une « solution » ou « stratégie » et de vous faire savoir comment cela a fonctionné pour eux. S'ils acceptent, demandez ce qu'ils ont préféré le plus à propos de la solution. Si la solution n'a pas bien fonctionné, demandez ce qu'ils suggèrent pour la rendre meilleure. Encouragez vos lecteurs à partager leurs réflexions et leurs opinions. Lorsque vous écoutez activement votre public et que les gens sentent qu'ils sont importants, non seulement ils reviendront, mais ils apporteront aussi leurs amis avec eux.
- 50. Créez des codes et des coupons de réduction** – Tout le monde aime les coupons et les rabais. Ils aiment aussi parler de leurs bons achats. Quand un internaute fait un bon achat, il en parle ensuite autour de lui. Créez des codes promo ou des codes de réduction. N'oubliez pas de rendre les choses faciles pour les utilisateurs des appareils mobiles en utilisant un code QR.
- 51. Créez une liste du « Top 10 » des habiletés les plus importantes à avoir pour un sujet** – Créez une liste du top 10 des habiletés que vos lecteurs devraient avoir pour dans un sujet en particulier. Il arrive parfois que les visiteurs veulent simplement un peu d'espoir et savoir s'ils peuvent solutionner eux-mêmes quelque chose considéré comme étant un « problème ».

Vous avez besoin de plus de trafic ? Ces 51 idées gagnantes pour générer du trafic sur votre site Web peuvent vous aider à augmenter le nombre de visiteurs sur votre site. Essayez ces idées gagnantes, utilisez-les et combinez celles qui s'appliquent à vous, et elles vous aideront à augmenter le nombre de visiteurs sur votre site.

Pour l'obtention des meilleurs résultats suivant l'application de ces idées gagnantes, soyez patients et donnez un certain temps avant de voir l'impact et les résultats qui vont suivre. Trouvez ensuite ce qui fonctionne le mieux pour vous et surtout pour votre client.