

Comment écrire un article : le marketing par article dans les grandes lignes.

Le marketing par article est une des stratégies de production de trafic éprouvée. Il est et a toujours été l'un des meilleurs moyens que les personnes utilisent pour faire connaître leur activité sur Internet. Tapez tout simplement le terme de « perte de poids blog » vous avez environ 12 400 000 résultats dans Google.

Si vous écrivez assez correctement votre article (Oui, nous ne sommes pas tous écrivain, je me compte dans le lot) cela peut devenir très rapidement une formalité pour attirer potentiellement de nouveaux visiteurs et clients vers vos sites Web.

Cela vous permet aussi d'afficher votre contenu avec un lien de texte d'ancrage vers votre site. En général dans votre biographie en fin de votre article.

Il n'est pas si compliqué que cela d'écrire un article. Vous pourriez varier en longueur (mots) et en qualité selon la ligne directrice des annuaires d'article. Vous pouvez écrire des articles pour partager des informations sur un sujet ou simplement pour aider à obtenir des liens vers vos sites. Juste avant d'écrire votre article, réfléchissez deux secondes comment vous voulez faire passer votre message. Est-ce que votre article est destiné à un public ciblé ? Si c'est le cas, votre contenu doit être professionnel. Vous devriez maîtriser votre sujet et montrer que c'est vous l'expert. Car ce public ciblé, eux aussi est dans le domaine que vous écrivez et attends de vous une information sérieuse, donc pas d'erreur possible !

Vous pourriez être plus relâché si le but recherché est de créer des liens de retour à partir de votre contenu. Les phrases seront moins soutenu, mais de bonne qualité. Et les informations pertinentes afin que d'autres webmasters ont envies d'utiliser sur leur site votre article ou en faire référence.

Les articles entre dans une catégorie et sous-catégorie de façon de trouver rapidement et facilement ce que le lecteur recherche comme information. Après avoir écrit votre article sur votre ordinateur, il faut la soumettre au répertoire d'articles. Qui eux peuvent générer un trafic accru vers votre site ou blog généralement dans un court laps de temps. Vous pouvez écrire et faire publier votre article gratuitement. Vous pouvez aussi utiliser une Freelance qui écriront et publieront pour vous votre article.

Dans la majorité des choses que nous faisons dans la vie, nous avons la « cause et l'effet ».

Le plus d'articles que vous écrivez et soumettez, signifient :

- Plus de trafic vers votre site Web
- et des liens de retour que vous obtiendrez
- l'envie d'autres webmasters d'utiliser votre article sur leur site
- d'autre personne peut recommandé la lecture de votre article

La qualité de vos articles déterminera efficacité de la génération de liens vers votre site Web et le trafic.

Ecrire votre article reste une des stratégies les plus faciles et efficaces de mettre en place de liens existants. L'un des moyens les plus acceptés pour optimiser votre site web par les moteurs de recherche. Le marketing d'article est aussi très puissant de développer votre entreprise et de gagner de l'argent sur l'Internet.

7 raisons que vous devez écrire des articles

Vous cherchez un moyen simple d'obtenir un avantage sur vos concurrents ? Écrire un article est une tactique éprouvée qui aborde certaines stratégies de marketing clés.

Les entreprises qui réussissent à long terme appliquent continuellement des stratégies et des tactiques de marketing novatrices pour se différencier et obtenir cet avantage. Deux stratégies marketing de ce type sont le positionnement et la création de relations. Et devinez quoi ? Le marketing par article est une de ces tactiques.

Est-ce le « être tout, fini tout » de positionnement et de construction de relations ? Absolument pas. Cependant, c'est un excellent pas dans la bonne direction. Et en plus de cela, il y a de bonnes chances que votre concurrent utilise très peu cette tactique. C'est logique quand on sait qu'il faut du temps, des compétences et des efforts pour écrire un article. C'est pour ces raisons qu'une grande partie de webmasters ne le font pas.

Alors, pourquoi choisiriez-vous le marketing par article comme l'une de vos tactiques de marketing ?

1. C'est assez simple. Les gens avant d'acheter un produit aiment en savoir un peu plus sur la marchandise qu'ils vont commander. Rédiger efficacement vos articles vous aide à vous positionner en tant qu'expert dans votre domaine.

2. Prenons ce premier concept

En tant qu'expert, vous donner les informations nécessaires à votre produit. Le pour, le contre, l'avantage et les inconvénients. Donc pouvez augmenter vos tarifs et facturer plus vos produits.

3. Si vos articles sont bons, et écrits correctement, ils peuvent se propager comme une traînée de poudre et causer littéralement une frénésie de

marketing viral. En fin de compte, c'est conduire votre entreprise à votre façon.

4. Une grande partie du marketing Internet est tenu par les moteurs de recherche comme Google, Yahoo, MSN, etc. Ils nous dictent ce que nous devrions faire et il est essentiel que nous fassions leur jeu. Cela étant dit, les moteurs de recherche aiment des contenus tels que des articles ! De nombreux spécialistes du marketing Internet essaient de détourner les algorithmes pour tromper les moteurs de recherche pour obtenir un meilleur classement.

Si votre budget vous le permet, utiliser les Ads des moteurs de recherche, faites ce que vous pensez être le meilleur pour vos affaires. Après tout, une tactique reste valable grâce à l'amélioration du classement de votre site par les moteurs de recherche, et c'est votre article qui fait le travail.

5. Les gens aiment être et se sentir bien informés.

Cela les aide à prendre de meilleures décisions. Vos articles peuvent servir de source pour les commentaires et ça c'est un fait. (tout dernièrement mon opinion et l'achat d'un produit c'est fait sur la base des commentaires sur le produit !) Ils préféreront d'acheter auprès de la source qui les a donnés l'information en premier.

6. Parlez de l'importance de la rentabilité, les articles peuvent facilement être réutilisés de diverses façons. Par exemple :

==> Ils peuvent devenir du contenu pour votre bulletin d'informations ou celui de quelqu'un d'autre.

==> Utilisé comme cadeaux gratuits pour les prospects / clients, lors de séminaires, lors d'événements de réseautage, etc.

==> Utilisé pour déclencher la conversation dans un blog ou un groupe de réseautage en ligne.

==> Combinez plusieurs articles dans un e-book, un livre ou un produit d'information qui peut être vendus ou donnés en échange d'informations de contact.

==> Être la base d'un séminaire en direct ou d'un webinaire

==> Et vous pouvez continuer encore et encore.

7. C'est aussi un excellent moyen de rester en contact avec les prospects et les clients. Des études ont montré qu'en moyenne, il faut environ 7 rappels avant qu'un prospect achète. Pourquoi ne pas utiliser aussi des articles comme moyens de ces rappels ? Cela contribuera à stimuler continuellement la perception de votre prospect envers vous comme quelqu'un qui ajoute constamment de la valeur.

Nous vivons une époque où l'information est roi. Nous n'avons pas de doute dans notre connaissance du savoir. Partageons là, car d'autres personnes seraient intéressées par nos informations.

About the Author

Joseph MOREL

Revendeur de produits numériques sur Internet

Arrêtez de vous retourner le cerveau. Ecrivez des articles : pour vous aider

utilisez des articles avec les droits label privé ici :

<https://ebook-store.fr/wp/categorie-produit/plr-article-package/>

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)