



**12 astuces pour écrire
un article de blog
EXCEPTIONNEL
et qui vous apporte
DU TRAFIC**

Abdou Khadre DIAKHATE
www.traficexplosif.com

TRAFICEXPLOSIF 

Voilà la situation où vous êtes quand vous avez fini de rédiger un article qui vous a pris du temps.

Vous l'avez lu, relu plusieurs fois et corrigé toutes les fautes. Vous vous dites cette fois-ci, c'est la bonne. Mon article sera lu, commenté et partagé en masse.

Chaque jour, à la première heure de la journée, vous vous connectez au tableau de bord de votre Wordpress pour faire l'état des lieux.

Mais malheur, rien ne décolle. Vous n'avez pas de partage ou si peu.

Vous avez comme toujours un seul commentaire, celui d'un ami fidèle qui vous soutient, pour le meilleur comme pour le pire.

De plus vous avez un taux de rebond élevé.

Et quand vous vous baladez sur le blog d'un de vos concurrents, vous voyez qu'il a un max de commentaires et de partages.

Vous commencez à devenir jaloux de lui : « *Pourtant, mon article est meilleur que le sien* ».



Vous ressentez de la déception. Après toutes ces heures passées sur cet article et voir ce résultat.

Vous rejetez la faute sur vous : « *Je suis nul. Est-ce qu'il vaut la peine que je continue à bloguer. Il vaut mieux que j'abandonne* ».

Vous voulez que je vous dise en toute franchise, entre potes. Vous n'écrivez pas bien un article. Point barre.

Pardonnez-moi, mais c'est la dure réalité.

Pour écrire des articles qui seront lus, appréciés, commentés et partagés, donc qui vous apportent du trafic explosif, il y a une méthode à suivre.

Mais rassurez vous, dans les lignes qui suivent, je vais vous donner la méthode. N'est-ce pas pour cette raison que vous avez téléchargé ce guide?

Et puis, j'ai une surprise pour vous. Je vous la laisse découvrir à la fin de ce guide.

Pourquoi se donner tant de peine ?

Peut-être que vous vous demandez pourquoi se casser la tête pour écrire de très bons articles.

"Est-ce qu'il ne faut pas se contenter d'écrire des articles moyens, qui ne me prennent pas beaucoup de temps."

"D'autres web-marketeurs m'ont dit que l'essentiel, c'est de publier régulièrement. Le trafic va finir par apparaitre."

Eh ben continuez à publier régulièrement vos articles moyens et espérer que votre trafic décolle.

Votre courbe Google Analytics va rester plate comme le fond d'un plat à manger vide si vous continuez à adopter cette stratégie.

Il est important de publier de très bons articles pour au moins ces raisons :

1. Quand un lecteur va tomber sur votre article, il va dire WOW quel super article. C'est ça qu'il me faut. Et il va naturellement partager votre contenu. Donc de nouveaux visiteurs. Qui dit nouveaux visiteurs dit trafic. Le phénomène de bouche à oreille s'enclenche à votre faveur.
2. Quand vous écrivez un article de bonne qualité, bien détaillé et qui résout le problème de vos lecteurs, ça aura pour conséquence de vous rendre crédible aux yeux de ces derniers.
Et quel est l'intérêt me direz-vous. Lisez le point suivant.
3. Les gens vont revenir encore et encore sur votre blog. Parce qu'ils savent qu'ils ont affaire avec une personne crédible. La confiance va s'installer entre vous et vos lecteurs.
4. Maintenant que vos lecteurs savent que vous êtes crédible. Maintenant que vos lecteurs ont confiance en vous.
Que se passera-t-il quand vous leur proposerez de leur vendre votre produit ou service ? Ou que vous leur recommanderez le produit d'un autre. Ils seront naturellement tentés d'acheter le produit bien sûr.

Vous voyez pourquoi il est important de rédiger des articles de qualité ?

« Vous n'aurez jamais une deuxième chance de faire une bonne première impression » **David Swanson.**

Votre contenu est le point de départ, le premier contact entre vous et vos visiteurs. À vous de le jouer en votre faveur. Sinon vous risquez de ne pas pouvoir le rattraper.

Le boulot commence avant d'avoir écrit le premier mot

Mais avant d'écrire quoi que soit, il y a un travail à faire au préalable. Trouver le sujet d'article à traiter.

Comment ?

Beaucoup de blogueurs font l'erreur de zapper cette étape qui est pourtant fondamentale. C'est même la différence entre un article apprécié et un article non apprécié.

Qu'est-ce que la plupart des blogueurs font ?

Ils écoutent leur petite voix qui leur dit : « *Tiens mon cher, il faut que tu écrives sur ce sujet. Je pense que ça devrait intéresser tes lecteurs* ».

Il se met devant son ordi. Les 10 doigts sur le clavier comme un dactylographe.

Il écrit son article et appuie sur le bouton Publier. Et que se passe-t-il ?

Personne ne commente, ni ne partage son article. Parce que ses lecteurs ne s'y reconnaissent pas.

Vous voulez que je vous dise. Vous ne pouvez pas savoir à l'avance si votre article va intéresser vos lecteurs ou pas.

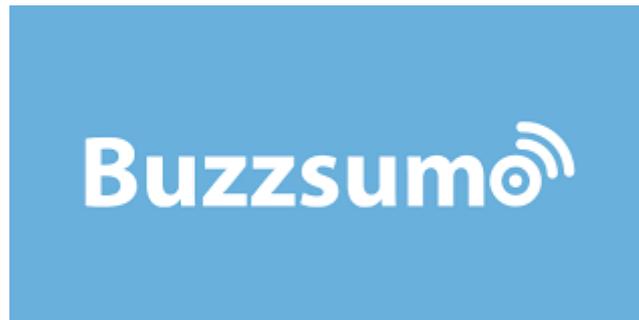
La seule façon de le savoir est de le vérifier. En s'appuyant sur les articles qui ont déjà cartonné.

Ne réinventez pas la roue, écrivez sur un sujet qui a déjà fait ses preuves.

« *Les bons artistes copient, les grands artistes volent* » **Pablo Picasso**

1. Faites la chasse aux sujets d'articles qui marchent

Il y a un outil formidable qui permet d'espionner la concurrence et savoir les articles les plus partagés. Il s'appelle [BuzzSumo](#).



Vous pouvez l'utiliser de deux façons différentes :

a. En espionnant la concurrence

On va prendre un exemple. Supposons que votre thématique est le développement personnel.

Vous allez espionner les meilleurs blogs de votre niche. Notre cher ami Google va nous aider.



Et ben ça tombe bien puisque cet article de goal map nous liste les 15 meilleurs blogs français du développement personnel.

On va jeter un œil dessus pour voir ce que ça nous donne. Inspectons le premier site de la liste : j'arrête de raler.

Pour cela allons sur <https://app.buzzsumo.com/research/most-shared> et entrons l'adresse URL de ce blog. Il nous donne ça.

Filter by Date

- 24 Hours
- Past Week
- Past Month
- Past 6 Months
- Past Year
- Show Specific Range

In-Depth Articles Only

Language: French

Country (TLD): show

Filter Domains: show

Content Type:

- Article
- Infographics
- Guest Posts
- Giveaways
- Interviews
- Videos

Search: Search! Export Create Alert

Enter a topic or domain: big data, cnn.com. Advanced Search Options Save Search

Looking for backlinks? Try a backlinks search for https://jarreteredaler.com/

Sort by: Total Shares Page 1 of 2

Article Title	Facebook Shares	LinkedIn Shares	Twitter Shares	Pinterest Shares	Google+ Shares	Number of Links	Total Shares
Les conséquences scientifiques de nos râleries	242	8	0	0	0	0	250
Ateliers région de Namur et au Luxembourg	224	1	2	0	1	0	228
Tout ce que vous n'avez peut-être pas compris...	62	0	3	100	0	0	165

Nombre de partage

Il nous donne le titre de l'article, son adresse URL et le nombre de partages sur les réseaux sociaux.

Regardez l'article le plus partagé sur le site : *Les conséquences scientifiques de nos râleries*.

C'est un article qui a plu aux gens car il a été partagé 250 fois.

Vous faites la même chose avec les autres gros de votre thématique jusqu'à avoir 15 à 20 sites.

Et à chaque fois, vous cliquez sur le bouton « **Export** » en haut pour enregistrer la liste dans votre ordinateur.

Et quand vous faites ça, vous allez avoir une base de données précieuse des articles les plus aimés de votre thématique.

b. Vérifier si le sujet de votre article est populaire

Ou bien, vous avez un sujet en tête. Mais vous ne savez pas à l'avance s'il va cartonner ou pas.

Encore une fois, notre cher ami Buzz Sumo va nous aider.

Ici, au lieu de mettre une URL. On va mettre le mot-clé de notre sujet.

Un exemple ?

Imaginez que vous vouliez écrire un article sur les citations inspirantes.

Pour vérifier, presque à coup sur, si l'article va être apprécié ou pas. On va mettre le mot « citation » dans Buzz Sumo



Article	Facebook Engagements	LinkedIn Shares	Twitter Shares	Pinterest Shares	Google+ Shares	Number of Links	Total Shares
Ces 25 citations de Socrate qui vous remettent en question sur la vie	90.3K	359	22	126	104	1	90.9K
Voici les fameuses citations de Robert Mugabe	49K	0	6	0	12	0	49K
Top 8 des citations sympathiques de Trump sur les femmes, cet homme est un ange	29.2K	1	62	0	9	38	29.2K

Regardez l'article qui est en tête de liste. Il a été partagé 90 900 fois. C'est tout simplement **ENOOOOORME**.

Maintenant qu'est-ce que vous allez faire ?

Allez-vous copier/coller ces articles ?

Non ne le faites pas sinon vous faites du contenu dupliqué. Et ça, Google n'aime pas. Encore moins vos lecteurs.

Vous allez simplement faire mieux qu'eux. Et je vais vous expliquer comment faire par la suite.

Note : BuzzSumo est un outil payant, mais il y a une période d'essai de 14 jours. Avec l'essai, vous ne pourrez exporter que les 20 premiers articles les plus populaires et seulement au format PDF.

Alors qu'avec la version payante, vous pourrez exporter toute la liste aussi bien au format PDF qu'au format Excel.

Si vous êtes tenté, vous pourrez prendre un abonnement ne serait ce qu'un mois. Histoire d'avoir toutes les fonctionnalités entre vos mains 😊.

Vous n'avez que 5 secondes pour convaincre de lire votre contenu

Je vous plante le décor !

Après une dure journée de travail, votre potentiel lecteur (appelons le Abdou, c'est mon homonyme) est fatigué.

Il a passé un jour pas fameux. Son boss lui a crié dessus à longueur de journée : « *Où en es-tu avec le dossier* »

Après le boulot aussi, c'est l'enfer.

Il y a un long embouteillage sur la route.

Pour se distraire, chez lui. Abdou va sur internet histoire de se changer les idées.

Et là, il tombe sur votre contenu.

Comment faire pour qu'Abdou lise votre article en entier ?

Je vais vous dire une chose, vous êtes loin d'être seul sur la toile.

Il y a vos concurrents directs qui traitent la même thématique que vous.

Mais attendez, ce n'est pas tout...

Il y a aussi les sites qui n'ont pas la même thématique que vous. Mais qui sont susceptibles d'intéresser Abdou.

Restez avec moi, je n'ai pas encore fini...

Il y a aussi Facebook. Il y a Twitter. Il y a YouTube. Il y a la télé. Il y a la radio. Etc.

Tout le monde est contre vous. Et vous, vous êtes seul dans votre coin.

Comment faire pour défier ces géants ?

2. Ecrire un titre qui déchire

Savez-vous qu'en moyenne, 8 personnes sur 10 lisent le titre d'un article. Mais seulement 2 personnes sur 10 vont lire le reste de l'article.

Ce n'est pas moi qui l'ai dit hein. C'est une [étude publiée](#) sur le site copyblogger.com de Brian Clark. L'un des plus gros sites webmarketing au monde. Donc attention c'est du lourd et du sérieux.

Vous pouvez écrire le meilleur article du monde. Si le titre n'est pas bien formulé, peu de personnes vont le lire.

Et il y a des titres qui marchent encore et toujours.

Comme ceux qui réveillent une émotion en nous. Et dans la suite de ce guide, je vais vous montrer le pouvoir de l'émotion. Et comment vous pouvez le jouer en votre faveur.

Parmi les titres accrocheurs qui cartonnent, il y a :

- La variable : **comment + résultat sans** (contrainte), ou **même si**, ou **tout en**

Exemple :

- **Comment** écrire un livre qui cartonne **sans** être un écrivain
- **Comment** convaincre en entretien d'embauche **même si** votre CV n'est pas fameux.
- **Comment** perdre du poids **tout en** mangeant du berger.

Les titres liste marchent aussi super bien

Exemple :

- 21 astuces pour avoir un trafic explosif
- 30 conseils pour réussir son entretien d'embauche.

Encore une fois, inspirez-vous des titres des articles les plus populaires que vous venez de télécharger.

Et pour aller plus loin, lisez [cet article](#).

3. Convaincre votre lecteur de rester sur votre page ?

Je vais vous dire deux choses sur vos lecteurs :

1. Vos lecteurs ne sont pas captifs. Moi qui écris ces lignes, je ne suis pas captif. Vous qui me lisez, vous n'êtes pas captifs.

À la moindre occasion, ils peuvent quitter votre site pour aller ailleurs. Et ils ont énormément de choix.

2. Vos lecteurs sont égocentriques, comme vous et moi d'ailleurs. Ils pensent à eux avant tout. Quand on vous présente une photo de famille sur laquelle vous êtes, qui allez-vous d'abord regarder ?

Alors comment faire pour convaincre les gens de lire votre contenu ?
Quand ils ne sont pas captifs et égocentriques ?

2 choses : capter leur attention dès le début de l'article et s'adresser à eux au lieu de parler de vous.

Relisez-les premières phrases du guide pour me dire qu'est-ce que j'ai fait pour capter votre attention...

... Alors ça y est, vous avez trouvé ?

Pas grave, je vais vous le décortiquer.

J'ai commencé par évoquer le problème qui vous agace. Les sentiments que vous ressentez envers ce problème ainsi que les conséquences qui peuvent en résulter.

Supposez que-vous bloguiez sur la perte du poids. Et que vous commencez votre article par :

"Vous avez essayé tous les régimes du monde, mais sans résultat. Vous commencez à perdre espoir ."

"Et vous vous demandez est-ce que je pourrais perdre du poids. Vous commencez à penser au regard des autres qui vont se dire que vous êtes gros."

Imaginez qu'une personne intéressée par la perte du poids tombe sur votre contenu. Elle va dire, mais tiens ce gars parle à moi. On dirait qu'il lit dans mes pensées. C'est exactement ce que je ressens.

Pour capter l'attention de votre lecteur. Il faut évoquer dès les premières lignes, les problèmes que rencontre votre lecteur, que votre article va solutionner. Et très important les sentiments qu'il ressent quand il est face à ces problèmes.

Comme ça, il va se dire que cet article est écrit pour lui. Et il sera tenté de lire la suite.

Votre boulot est d'identifier les frustrations que rencontre l'audience de votre thématique. Et de les évoquer dès le début de l'article.

4. Savoir prendre position et s'y tenir

Dans presque toutes les thématiques il y a des contre-vérités qu'on entend tout le temps.

Parce qu'un gourou a dit quelque chose que tout le monde pense que c'est la vérité.

Sur tous les blogs, vous entendez toujours le même discours.

Vous, vous allez être la personne sortie de nulle part avec un discours nouveau. Qu'on n'a pas l'habitude d'entendre.

Vous allez me dire : « *Je vais être seul dans mon coin. Tous, vous se retourner contre moi. Je n'ai aucune chance* »

Non du tout. Vous allez attirer des gens qui pensent la même chose que vous. Mais qui n'ont personne avec qui le partager. Vous allez former une communauté de gens soudés.

Un exemple ?

Supposons que vous bloguiez sur le web marketing.

Dans cette thématique, on attend les gourous proclamer haut et fort qu'il faut publier tous les jours. Ça améliore votre référencement ... bla bla.

Vous, vous allez venir avec un discours différent.

Vous dites sur votre blog que publier tous les jours n'améliore pas votre référencement. Google privilégie la qualité.

Bien sûr, il va y avoir des personnes qui ne seront pas d'accord. Mais au moins vous prenez une position et vous la défendez.

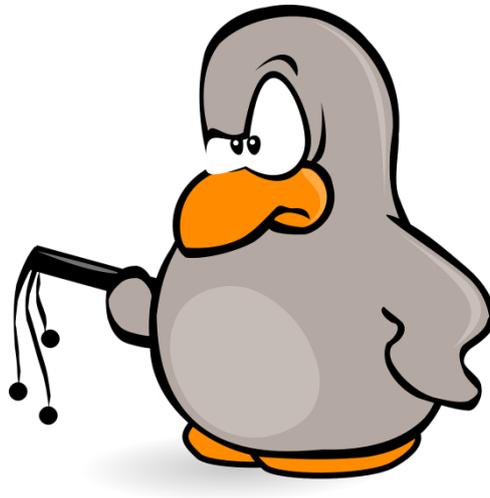
Alors, il ne s'agit pas de contester pour simplement contester.

Il faut donner des preuves à ce que vous avancez. Et il ne faut surtout pas citer le nom de la personne.



5. Frappez vos lecteurs de pleins fouets

Il faut agiter vos lecteurs avec des mots brusques. Qui vont les faire sauter de leur canapé et les pousser à agir.



Je m'explique.

Les gens passent rarement à l'action. Nous sommes tous des procrastinateurs nés.

Nous achetons des livres, mais nous ne les lisons pas. Nous achetons des formations, mais nous ne les suivons pas. Nous commençons des régimes, mais nous ne les terminons pas, etc.

Votre job est d'obliger votre audience à passer à l'action maintenant.

Pour cela, vous leur envoyez des mots directs en pleine figure.

C'est de votre faute si vous n'avez pas les résultats escomptés. Je vous ai montré toutes les méthodes, toutes les astuces, toute la feuille de route. Qu'est-ce que vous attendez ? Au boulot !

S'il y a des gens qui sont passés à l'action et ont obtenu le résultat. Ils vont davantage vous croire et vous, vouloir aller plus loin.

Et bien, c'est l'occasion de leur proposer une offre qu'ils ne vont pas refuser.

Des clients satisfaits > des témoignages pour vos pages de vente > Du trafic > La liberté☺.

N'est-ce pas que c'est pour ça que vous bloguez ?

6. Devenir une personne crédible aux yeux de vos lecteurs

OK maintenant que vous avez capté l'attention de votre lecteur, obligez le à rester sur votre article.

C'est à vous de montrer que votre article tient la route. C'est à vous de montrer que votre article va résoudre le problème de votre lecteur. C'est à vous de tenir votre promesse.

Comment faire ?

Pour commencer, oubliez les articles de 700 mots.

Oui, je sais que vous avez entendu plusieurs fois des web-marketeurs qui disent que l'essentiel, c'est de publier régulièrement. Même un article de 500 mots suffit.

Moi aussi, j'y ai cru. Et dans mon premier blog, je me contentais d'écrire un article de 500 mots par semaine.

Mais au final, j'avais peu de visiteurs. Parce que mes articles n'allaient pas au fond des choses.

Il faut écrire un article complet et détaillé. Qui traite le sujet en profondeur. Et qui résout bien le problème.

Pour cela, comptez minimum 1 500 mots. Même une bonne introduction va faire 200 à 400 mots.

Mieux vaut écrire un article de 2 000 mots chaque 15 jours plutôt que d'écrire 4 articles de 500 mots chaque 15 jours.

Après, ça dépend aussi de votre thématique. Mais en général plus l'article est long, plus il entre en profondeur.

A moins que vous ne racontiez que du bla-bla. Et je sais que vous n'êtes pas du genre

7. Appuyez vos propos

Ne vous contentez pas de donner l'information tout court. Si possible donnez des preuves qui montrent sa véracité.

Donnez des statistiques, des études, des captures d'écran, des compléments d'information.

Mettez aussi 1 à 2 citations dans l'article. Et pour trouver les citations, faciles, allez sur [ce site](#), il y en a pour tous les thèmes.

Insérer aussi des images, les gens aiment le visuel.

Mettez aussi de la vidéo, si possible.

Ça va vous rendre d'avantage crédible aux yeux de vos lecteurs.

N'ayez pas peur de citer vos concurrents dans vos articles. C'est un moyen de se rapprocher d'eux et de créer de bonnes relations avec eux. Et vos lecteurs vont voir que vous êtes intéressé par le travail des autres.

8. Sympathiser avec vos lecteurs

Avez-vous lu le livre [Influence et Manipulation](#) de Robert Cialdini ?

Vous avez remarqué que j'ai mis un lien affilié hein. Et vous n'êtes pas obligé de passer par mon lien.

C'est un livre sur la psychologie humaine. Et dedans, l'auteur nous donne 6 principes de base.

Parmi ces derniers, il y a le **principe de sympathie**.

Ce principe nous dit que nous avons tendance à sympathiser avec les personnes qui nous ressemblent. Avec qui nous avons des points en commun.

Les bons vendeurs savent manier ce principe en leur faveur.

Cialdini nous donne l'exemple des vendeurs de voitures qui ne manquent pas de remarquer une similarité avec leur prospect.

S'il y a un équipement de camping dans le coffre, le vendeur en profite pour le dire combien il aime s'échapper de la ville chaque fois qu'il le peut.

S'il y a des balles de golf à l'arrière, il dira qu'il espère que le temps lui permettra de faire les dix-huit trous qu'il avait prévus pour le soir même.

Ainsi il sera plus tenté d'acheter chez ce vendeur plus tôt que chez un autre.

Comment pouvez-vous utiliser ce principe dans vos articles ?

En racontant des histoires dans lesquelles, vos lecteurs vont s'identifier.

Le but de votre blog est de donner des solutions aux problèmes de vos lecteurs qui les empêchent de fermer les yeux la nuit. Et vous avez la solution à ses problèmes.

Mais vous aussi, vous avez connu ces frustrations au début. Vous aussi, vous passiez des nuits blanches.

Pourquoi ne pas partager votre histoire avec vos lecteurs ?

Vous leur racontez comment ce problème douloureux vous tourmentait. Comment vous avez cherché la solution pendant longtemps. Comment vous avez trouvé la solution.

Non seulement ça va rendre votre blog plus vivant. Vos lecteurs vont remarquer qu'il y a une vraie personne derrière ce blog. Pas juste, une personne anonyme.

Mais aussi, ils vont s'identifier à vous. Et donc vous deviendrez plus sympathique à leurs yeux.

Bien sûr, vous n'êtes pas obligé de raconter toute votre vie privée.

9. L'humour est votre meilleur allié

Vous voulez que je vous révèle encore un secret sur votre lecteur ?

En bien, il en a assez des contenus barbants, chiants qu'il reçoit à longueur de journées. Des contenus qui le font dormir alors qu'il est midi, le soleil au-dessus de la tête.

Rappelez-vous d'Abdou quand il est rentré à la maison, fatigué. Le dos sur le canapé, un œil sur la télé, un œil sur l'ordi.

Donc épargnez-lui un contenu froid et chiant. Réveillez-le en le faisant rire, en le divertissant tout en lui donnant une information utile.

10. Facilitez la vie de vos lecteurs ?

Vous voulez savoir comment écrire des articles qui vont rendre la lecture agréable, c'est facile écrivez des phrases courtes, des paragraphes courts, posez des questions, aérez votre texte en y mettant des puces, des tirets.

Ouf quelle longue phrase. J'ai failli m'asphyxier quand j'ai lu cette phrase. Tellement, je respirais mal.

Maintenant voyons la version qui simplifie la vie de vos lecteurs.

Envie de savoir comment écrire des articles faciles à consommer ?

Facile, écrivez :

- Des phrases courtes
- Des paragraphes courts
- Posez des questions
- Aérez votre texte en y mettant des puces, des tirets.

Vous l'avez compris la version 2 est plus facile à consommer que la vilaine version 1

11. Faire mieux que vos concurrents

Je vous avais dit qu'après avoir fait la chasse des sujets d'article qui marchent il fallait faire mieux que vos concurrents pour vous distinguer.

Comment ?

La plupart des blogeurs ne font pas l'effort de traiter le sujet en profondeur. Ils se contentent de survoler le sujet de façon superficielle. Donc vous pouvez les devancer facilement.

Quand votre concurrent a écrit un article de 1 000 mots, vous allez écrire à la place un article de 2 000 ou 3 000 mots. Tout en donnant plus de détails et d'astuces.

Quand votre concurrent a écrit un article du type « 10 astuces pour devenir plus heureux. »

À la place, vous allez écrire un article du type « 20 astuces pour devenir plus heureux. »



12. Transformer vos lecteurs en fans

OK, maintenant que vous avez accroché votre lecteur pour l'obliger à lire votre contenu.

Maintenant que vous avez montré votre crédibilité par le développement de votre article, long, détaillé et facile à consommer.

Il reste une dernière étape : transformer votre lecteur en fan. Fan qui va commenter et partager votre article.

Vous allez le faire au niveau de la conclusion de l'article.

Comment faire ?

Vous allez commencer par lui rappeler sa situation de départ. Et la méthode qu'il a découvert en lisant votre article.

Ensuite, vous allez lui faire imaginer les résultats qu'il va obtenir et des conséquences s'il applique les conseils que vous venez de lui donner.

Aussi, il ne faut pas lui cacher les difficultés qu'il va rencontrer.

Au contraire, montrez-lui que les difficultés, il y en aura. Mais en contrepartie, s'il applique les conseils comme il le faut, il va avoir les bénéfices cités.

Et pour le pousser à passer à l'action, il faut simplement l'encourager à appliquer la première étape de votre méthode.

Un exemple.

Imaginez que vous bloguez sur la perte de poids. Et que vous avez écrit un article sur comment faire une séance d'entraînement pour perdre du poids.

À la conclusion de votre article, vous allez rappeler à votre lecteur la situation dans laquelle il se trouve, les frustrations qu'il rencontre.

Parce qu'il veut perdre du poids.

Après, vous lui dites OK et maintenant imaginez quand vous aurez appliqué cette méthode, la satisfaction que vous allez avoir quand vous aurez perdu du poids. La fierté que vous aurez en vous (jouez sur le pouvoir de l'imagination).

Mais aussi, vous lui dites. Je sais que ce sera difficile de faire cette séance régulièrement. Je sais que ce sera difficile de trouver toujours la motivation.

Mais en contrepartie de ces difficultés, vous allez avoir les bénéfices que j'ai cités dans cet article. Maintenant, c'est à vous de commencer quelques exercices de cette séance aujourd'hui, etc.

Quels résultats vous allez avoir quand vous appliquez tous ces conseils ?

Vous aurez des articles irrésistibles. Qui captent l'attention de votre lecteur dès le début.

Et quand il continue sa lecture. Il trouve un développement détaillé, avec des preuves à l'appui. Il va s'apercevoir que vous êtes crédible.

Et quand il lit votre conclusion. Qui le pousse à passer à l'action. Tout en lui montrant que ce n'est pas facile. Il va se dire WOW, c'est un gars sincère. Et il va naturellement commenter et partager votre article.

Ainsi, vous aurez du trafic qualifié et vos lecteurs vont avoir confiance en vous.

Conclusion

Désormais, vous avez entre vos mains la méthode pour écrire des articles qui cartonnent, qui vous apporte du trafic.

Maintenant, c'est à vous de l'appliquer pour avoir tous les bénéfices d'un bon contenu.

Je sais que c'est difficile d'écrire du bon contenu. Je sais qu'écrire du bon contenu prend du temps. Ce guide m'a pris des jours avant que je le finisse. Je sais qu'il faut faire des recherches. Je sais qu'il faut beaucoup réfléchir au point d'avoir la tête qui chauffe.

Mais le jeu en vaut la chandelle.

Que voulez-vous ? Écrire des articles moyens tous les jours, qui ne seront ni lus, ni partagés ni commentés ?

Ou bien écrire un article qui va faire un carton et vous apporter du trafic ?

Dans ce cas commencez à appliquer cette méthode.

Je compte sur vous. Je sais que vous pouvez le faire.

Au début, ce sera difficile, ça va vous prendre du temps.

Mais au fur et à mesure que vous pratiquerez. Ça va devenir de plus en plus facile pour vous. Au point même de devenir un jeu d'enfant pour vous.

« C'est en forgeant qu'on devient forgeron »

Un petit mot sur moi



Je m'appelle Abdou Khadre DIAKHATE auteur du site traficexplosif.com

J'avais déjà un autre site qui a tourné pendant 7 mois. Mais pendant tout ce temps il m'a apporté peu de trafic et peu d'inscrits à ma liste email.

Donc je n'ai pas pu le monétiser.

Pourquoi ?

Parce que je faisais beaucoup d'erreurs de débutant. Comme des articles peu qualitatifs, un site mal ciblé, qui part dans tous les sens. Pas de promotion de mon blog etc.

Finalement, j'ai décidé de me former sur le trafic internet.

C'est par la suite que j'ai ouvert le site trafic explosif pour vous montrer les erreurs à ne surtout pas faire et les pratiques à adopter. Tirées de mon expérience et de ma formation.

C'est le moment de vous révéler la surprise dont je vous parlais au début. De quoi s'agit-il ?

En ce moment, j'ouvre des créneaux de coaching gratuit de 20 minutes. Si vous avez des problèmes sur votre blog. Trafic ? Conversion ? Vente ?

Envoyez-moi un simple e-mail pour qu'on en discute

Voici mon adresse de courriel: abdoukhadre@traficexplosif.com

PS : Je ne sais pas pour combien de temps cette offre sera disponible. Donc profitez-en avant qu'elle ne disparaisse.

A votre succès,