

# MONÉTISER

— *facilement votre* —

# BLOG

AVEC LES CONSEILS DES EXPERTS REDACTEUR.COM

## De nouvelles perspectives s'offrent à votre entreprise grâce au content marketing.

Redacteur.com est la principale plateforme française de rédaction professionnelle en ligne. Aujourd'hui, plus de 3 000 clients nous ont déjà fait confiance pour la rédaction de leur content marketing.

**Nos clients** : des sites e-commerce, des sites web ou encore des agences web et SEO profitent de notre base exceptionnelle de 15 000 rédacteurs spécialisés dans plus de 50 domaines.

Si vous souhaitez en savoir plus sur la gestion des commandes, les tarifs ou nos domaines d'expertises rendez-vous sur la page d'accueil de notre site [Redacteur.com](https://redacteur.com).

Pour accompagner nos clients tout au long de leur stratégie content marketing, Redacteur.com, au travers de son blog Content&Marketing, propose des dossiers, des formations et des livres blancs gratuitement.

Les contenus proposés sur le site sont rédigés et créés par des experts du content marketing qui travaillent tous pour notre plateforme.

Les experts qui ont contribué à ce livre : Emeline Rizoud, Gaëlle Kurtz, Thomas Lazzaroni.

Tous les droits sont réservés. Ce livre ne peut être reproduit ou utilisé de quelque manière que ce soit sans notre autorisation, à l'exception de l'utilisation de brèves citations. Si vous décidez de proposer au téléchargement notre livre sur votre site, merci de mentionner votre source.

© 2020 Redacteur.com.

# Redacteur.com

Commandez vos premiers textes et bénéficiez d'un conseiller personnel pour vous accompagner tout au long de votre commande.

[Découvrir](#)



# SOMMAIRE

Monétiser votre blog : les obligations légales à respecter	4
5 façons de monétiser votre blog	6
Marketing d'affiliation : le guide pour augmenter vos revenus	9
Contenu premium : bonne ou mauvaise idée ?	13

**Redacteur.com**

**La plateforme de rédaction professionnelle  
pour tous vos contenus**

**En savoir plus**



Vous possédez un blog et vous transmettez votre savoir-faire à travers de nombreux articles ? Vous avez en tête de créer encore plus de contenus pertinents et intéressants pour votre audience ?

Il est temps alors de monétiser votre blog, pour générer du revenu et devenir parfaitement autonome.

Ce guide vous propose plusieurs articles pour comprendre le marketing d'affiliation, les partenariats, les contenus premium, les publicités...

Pour vous aider à y voir plus clair sur les prochaines évolutions nous avons consulté les experts qui travaillent quotidiennement sur la stratégie content marketing de la plateforme [Redacteur.com](https://redacteur.com).

# Monétiser votre blog :

## les obligations légales à respecter

Vouloir monétiser un blog est excellent pour rémunérer des revenus mais beaucoup aussi oublient les obligations légales qui se cachent derrière une telle monétisation.

Le gain d'argent est strictement encadré par la loi. Le non-respect des règles en vigueur peut entraîner des amendes, voire une peine d'emprisonnement !

Alors pour ne pas avoir de mauvaises surprises, voici tout ce dont vous devez respecter pour monétiser de façon honnête votre blog.

### Déclarer son activité

Dès lors que vous facturez des prestations, vous devez être déclaré, sinon cela s'appelle du travail au noir.

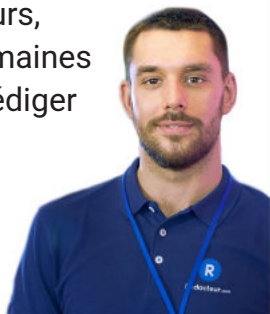
En d'autres termes, si vous vendez des produits ou des services à titre personnel, vous devez déclarer et enregistrer votre activité.

Vous avez sans doute déjà remarqué sur votre feuille d'impôts la mention « Revenus non commerciaux et non professionnels ». En réalité, cette case est à destination des particuliers effectuant une vente exceptionnelle.

### Décuplez votre capacité de publication en faisant appel à des rédacteurs professionnels

Plus de 15 000 rédacteurs, spécialisés dans 50 domaines sont disponibles pour rédiger vos contenus.

Découvrir



En monétisant votre blog, ces revenus ne seront plus « exceptionnels » et il est donc impératif d'adopter un statut juridique. Il en existe plusieurs mais beaucoup choisissent de s'inscrire en auto-entrepreneur.

## Déclarer ses revenus

Cela va de paire avec votre statut juridique, en monétisant votre blog, vous devrez obligatoirement déclarer vos revenus.

Si vous vendez des prestations à des clients situés dans un autre pays de l'Union Européenne, vous devrez aussi déclarer ces revenus aux douanes sur le site Pro Douane, sur la rubrique « Déclaration européenne de services » .

## Communiquer les conditions générales de vente

Maintenant que vous avez un statut professionnel vous êtes tenu de communiquer vos conditions générales de vente à tout acheteur ou demandeur professionnels de prestations.

Ce document est obligatoire pour être conforme avec la loi et permet d'encadrer les relations commerciales.

Attention, si vous refusez de communiquer vos CGV vous encourez une amende pouvant aller jusqu'à 75 000 €.

Vos CGV doivent comprendre :

- Les conditions de règlement
- Les conditions de vente
- Les pénalités de retard
- Les informations relatives au prix pratiqué
- Le montant de l'indemnité forfaitaire pour

frais de recouvrement

### Notre conseil

Du fait de l'importance de ce document, il ne faut pas hésiter à faire appel aux services d'un **rédacteur professionnel**.

## Indiquer clairement les articles sponsorisés

Pour monétiser votre blog vous serez peut-être amené à faire des articles sponsorisés. Dans ce cas, ces articles doivent clairement être indiqué comme étant sponsorisés.

« Clairement » ne signifie pas en tout petit à la fin de l'article. Vos lecteurs doivent voir cette mention facilement, idéalement dès le début de l'article. Autrement, cela s'appelle de la publicité déguisée.

La loi impose également de préciser pour quelle personne physique ou morale l'article est réalisé (pour les plus curieux il s'agit de l'article L121-4 du Code de la Consommation).

## Les autres obligations légales pour tous les bloggers

Profitons de cet article pour faire un petit rappel sur les obligations légales qui concernent tous les bloggers, que votre site soit monétisé ou non.

Sur votre blog doivent figurer :

- Les mentions légales (article 6.III de la loi LCEN)
- L'information sur le dépôt des cookies.
- Le traitement des données personnelles doit également être conforme au RGPD.
- L'article 6.IV de la loi LCEN précise aussi

que vous devez permettre aux personnes citées dans votre article de pouvoir répondre dans les commentaires par exemple. Il s'agit du droit de réponse.

N'oubliez pas qu'il est strictement interdit de reprendre des images ou textes d'une autre personne ou d'un autre site sans citer la source. Il s'agit ici du **droit d'auteur et du droit à l'image**.

Enfin, cela va de soi mais rappelons qu'il est interdit de pratiquer la diffamation ou de tenir des propos injurieux.

Vous pouvez vous référer à la loi du 29 juillet 1981 sur la liberté de la presse pour en savoir plus.

# 5 façons de monétiser votre blog

Gagner de l'argent grâce à son blog c'est possible et peut-être que vous en rêvez.

Mais soyons honnêtes, cette monétisation ne se fera pas du jour au lendemain.

Au préalable, votre blog doit être bien référencé, ce qui signifie que vous devez soigner le SEO de chacun de vos articles. Cela vous permettra d'augmenter le trafic et de gagner en notoriété.

Une fois que vous êtes bien positionné il est plus simple de monétiser votre blog, et plusieurs solutions s'offrent à vous : voyons lesquelles.

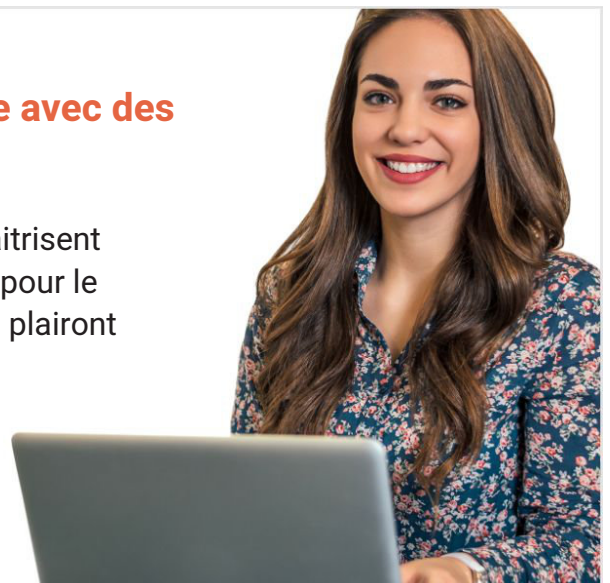
## 1. L'affiliation

L'affiliation est une stratégie très répandue pour gagner de l'argent grâce à son blog et son fonctionnement est très simple.

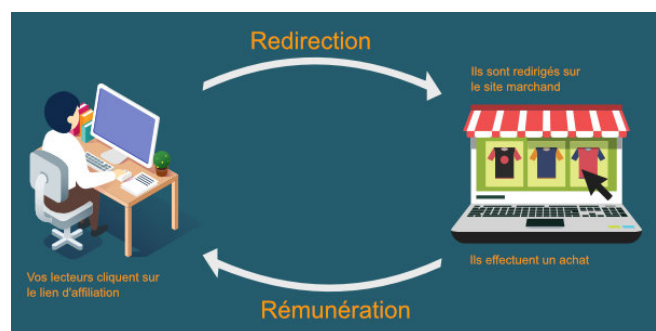
### Visez les premières positions sur Google avec des textes optimisés SEO

Sur [Redacteur.com](https://redacteur.com), chacun de nos rédacteurs maîtrise les dernières techniques de rédaction optimisées pour le référencement naturel afin de créer des textes qui plairont aussi bien à vos visiteurs qu'à Google.

[En savoir plus](#)



Cela consiste à faire la promotion d'un produit ou d'un service en ajoutant un lien vers le produit en question. Lorsqu'un de vos lecteurs clique sur ce lien et effectue un achat, vous touchez une commission.



Grâce à l'affiliation vous pouvez promouvoir deux types de produits :

- Des produits physiques : les commissions sont de l'ordre de 10 %
- Des produits dématérialisés : les commissions sont plus élevées et peuvent aller jusqu'à 50 %

### Notre conseil

Quel que soit le produit dont vous faites la promotion, celui-ci doit être en lien avec la thématique de votre blog et correspondre à votre cible.

Pour promouvoir un produit, vous pouvez ajouter une bannière sur votre blog ou citer le produit dans un article, dans votre newsletter ou sur les réseaux sociaux.

## 2. Les articles sponsorisés

Dans le cadre d'un article sponsorisé, vous êtes rémunéré par une marque pour rédiger puis publier sur votre blog un article la concernant.

Le sujet d'un tel article n'est donc pas libre : vous devez apporter de la valeur ajoutée à vos

lecteurs, tout en mettant en avant votre annonceur. Ce dernier peut vouloir :

- Gagner en visibilité auprès de vos lecteurs qui constituent des clients potentiels.
- Obtenir des liens entrants pour améliorer son SEO, vendre son produit, etcou sur les réseaux sociaux.

• Ecommerce Article sponsorisé

## 7 raisons de choisir ePro Shopping pour créer votre site e-commerce

Article sponsorisé par notre partenaire ePro Shopping.

*Quel que soit votre domaine d'activité, votre budget ou vos compétences, lancer votre site e-commerce n'a rien d'impossible ! ePro Shopping l'a bien compris et vous propose une solution e-commerce gratuite et très simple d'utilisation.*

Il y a 5 heures par Charlotte Chollat 0 J'aime 1



Exemple d'un article sponsorisé sur Codeur.com

Concernant la rémunération, elle est bien plus élevée qu'avec l'affiliation. D'ailleurs, plus vous avez de trafic sur votre blog, plus vous pouvez augmenter votre tarif pour un article sponsorisé.

### Notre conseil

Même si le gain peut être tentant, rédigez des articles sponsorisés dans lesquels vous pouvez garder votre ligne éditoriale.

### 3. La publicité

Un peu moins subtile que l'affiliation ou un article sponsorisé, la publicité permet tout de même de monétiser son blog.

Vous pouvez ajouter des bannières publicitaires ou mettre en place un habillage de votre blog. Mais comment faire ?

Pour afficher de la publicité sur votre blog, vous devez vous rapprocher d'une régie publicitaire, la plus connue est Google Ad Sense. Vous pouvez ensuite choisir le type ou le format des annonces qui s'afficheront sur votre blog.

La rémunération se fait généralement au CPC (Coût Par Clic) et elle est assez faible. Vous touchez quelques centimes par clic. Toutefois, du moment que vous avez du trafic sur votre blog, cette méthode a pour avantage de travailler toute seule.

#### Notre conseil

Veillez à ne pas mettre trop de publicités sur votre blog, au risque de gêner vos lecteurs, voire de les faire fuir.

### 4. La vente de produits ou de services

Un blog est un lieu où vous partagez des articles, mais pas seulement. Rien ne vous empêche de vendre des produits ou des services, surtout si vous possédez un blog professionnel.

Les possibilités sont nombreuses, car en plus de vendre des services liés à votre domaine de compétences, vous pouvez monétiser des ebooks, des tutos, des formations, etc.

L'un des principaux avantages de cette méthode est que vous pouvez apporter du

**Redacteur.com**

**Commandez vos premiers textes et bénéficiez d'un conseiller personnel pour vous accompagner tout au long de votre commande.**

**Découvrir**



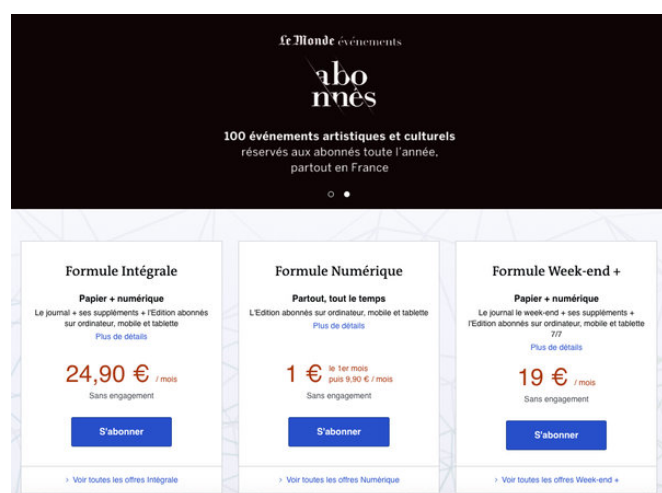


contenu et des solutions variées mais complémentaires à vos lecteurs.

## 5. Les abonnements

Voici un dernier moyen de gagner de l'argent avec votre blog : les abonnements.

Le principe est simple et il est déjà utilisé par de nombreux sites internet, notamment les sites d'information.



En mettant en place des abonnements, vous proposerez deux types de contenu :

- Du contenu gratuit accessible à tous vos lecteurs
- Du contenu payant accessible à vos abonnés

Ce contenu payant doit être unique, il est donc préférable que votre blog aborde une thématique spécifique. Vos lecteurs ne payeront pas un abonnement s'ils peuvent trouver l'information ailleurs et gratuitement.

Vous voyez, il existe de nombreuses façons de gagner de l'argent avec votre blog.

Mais n'oubliez pas, vous devez d'abord travailler votre référencement pour gagner en visibilité et augmenter votre trafic.

# Marketing d'affiliation : augmenter vos revenus

L'affiliation est une technique de monétisation utilisée par de nombreux bloggers et de nombreuses marques : ces premiers profitent d'une rémunération facile d'accès tandis que ces dernières sont en quête de visibilité.

Il est temps de revoir les bases !

## Le marketing d'affiliation, qu'est-ce que c'est ?

### Le fonctionnement de l'affiliation

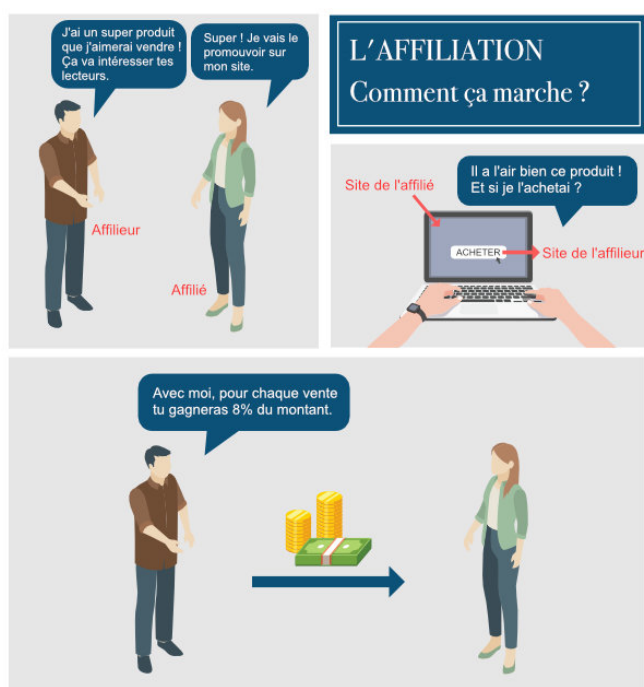
Une petite explication s'impose pour bien comprendre le principe de fonctionnement de l'affiliation.

Vous devez déjà retenir que dans le marketing d'affiliation deux acteurs entrent en jeu :

- L'affilié : c'est vous, le blogger, qui allez faire la promotion d'un produit ou d'un service.
- L'affilieur : il s'agit du commerçant qui fait appel à vous pour faire de la promotion

Cette relation affilié-affilieur est une sorte de partenariat qui doit être gagnant-gagnant et pour ce faire, voilà comment tout cela fonctionne :

- L'affiliation trouve ses débuts dans le besoin pour l'affilieur de promouvoir un produit ou un service. Il fait donc appel à un affilié qui possède un site ou un blog dont le lectorat peut être intéressé par son produit.
- L'affilié va se charger de promouvoir le produit sur son site par le biais de bannières, de liens, etc, qui renvoient vers le site marchand de l'affilieur.



L'affilié permet donc à l'affilieur :

- D'obtenir plus de trafic sur son site marchand
- D'augmenter ses ventes

Évidemment l'affilié ne fait pas tout cela gratuitement. Il perçoit une commission sur chaque vente ou chaque visite générée.

## Les intérêts pour l'affilié

Au delà du gain d'argent, l'affiliation présente d'autres avantages pour vous, l'affilié.

Ce partenariat vous permet de proposer du contenu varié et à valeur ajoutée pour vos lecteurs, du moment que vous faites la promotion de produits ou services pouvant intéresser votre cible.

Un blog faisant de la publicité (avec parcimonie) est également perçu comme étant plus sérieux et plus professionnel.

Enfin, en tant qu'affilié, vous vous positionnez en expert puisque vous connaissez votre secteur et devenez alors indispensable pour certaines marques.

Malgré ces autres avantages, je me doute que la rémunération qui se cache derrière est votre principale motivation. Voyons plus en détail comment un affilié est rémunéré.

## La rémunération avec l'affiliation

Avec l'affiliation, la rémunération se base sur la performance de la promotion. Vous pouvez donc être rémunéré de plusieurs façons.

### Rémunération au clic (CPC)

C'est le mode de rémunération le plus connu et le plus utilisé.

Vous gagnez de l'argent dès qu'une personne clique sur le lien ou la bannière renvoyant vers le site de l'affilieur.

### Le saviez-vous ?

La rémunération au clic peut être détournée avec le double-clic. Cela signifie que vous touchez un gain lorsque le lecteur a cliqué sur votre pub puis effectué un autre clic au sein du site de l'affilieur.

## Rémunération au formulaire (CPL)

Appelé également coût par lead, vous êtes rémunéré dès qu'un visiteur s'inscrit sur le site de l'affilieur par le biais d'un formulaire.

## Rémunération à la vente (CPA)

Le CPA est le coût par action. Vous touchez une commission sur chaque achat effectué par un visiteur venant de votre site.

Ce mode de rémunération est très répandu en affiliation, notamment parce qu'il garantit à la marque de reverser une commission uniquement lorsqu'une vente est effectuée. Pour l'affilié, le pourcentage touché peut aller jusqu'à 30 %.

## Rémunération à l'affichage (CPM)

Le coût pour mille pages vues vous permet d'être rémunéré tous les 1000 affichages de la bannière publicitaire de votre site.

Inutile de recharger continuellement votre page pour générer des vues, l'annonceur peut choisir de limiter le nombre d'affichages de la bannière par visiteur.

## Rémunération à l'intégration (CPI)

L'arrivée des flux RSS a donné naissance à un nouveau type de rémunération : le coût par intégration.

Dans ce cas, vous êtes rémunéré lorsqu'un internaute venant de votre site s'abonne au flux RSS de l'affilieur.

## Les paliers de rémunération

Les paliers de rémunération sont courants dans l'affiliation et le fonctionnement est très simple.

Si vous atteignez un objectif donné (concernant la promotion du produit ou du service), vous pouvez toucher un pourcentage plus élevé.

Par exemple, si vous générez plus de 10 ventes par mois, vous touchez 5 % de plus.

## Devenir affilié, comment faire ?

Pour devenir affilié, deux solutions s'offrent à vous : soit vous travaillez avec des marques blanches, soit vous passez par des plateformes d'affiliation.

### Être affilié avec des marques blanches

Jusqu'à présent, nous avons vu que l'affiliation consistait pour l'affilié à insérer sur son site un lien pointant directement vers le site de l'affilieur.

En revanche, l'affiliation en marque blanche fonctionne différemment : il n'est plus question de lien mais d'intégration directe des produits sur votre site.

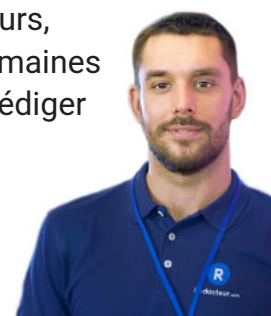
Le principal avantage est que vous pouvez personnaliser l'affichage des produits ou services pour qu'ils s'intègrent mieux au design de votre site.

Quant à vos visiteurs, ils auront l'impression que la vente est réalisée de votre côté, et non sur un autre site marchand.

### Décuplez votre capacité de publication en faisant appel à des rédacteurs professionnels

Plus de 15 000 rédacteurs, spécialisés dans 50 domaines sont disponibles pour rédiger vos contenus.

[Découvrir](#)



## Être affilié via des plateformes d'affiliation

La plateforme d'affiliation est parfois vue comme une solution de facilité. Elle forme l'intermédiaire entre vous et l'affilieur.

Il vous suffit de vous créer un compte sur une plateforme pour avoir accès à des centaines de programmes d'affiliation classés par thématique. Pour chaque programme vous pouvez voir la rémunération proposée.

Lorsqu'un programme vous intéresse, vous déposez votre candidature. Une fois accepté vous récupérez les visuels de l'affilieur pour les installer sur votre site.

### Attention

Avant de vous inscrire sur une plateforme d'affiliation vérifiez toujours sa réputation. Renseignez-vous sur sa fiabilité et les délais de paiement (sont-ils respectés ?).

Si vous souhaitez passer par une plateforme d'affiliation vous pouvez vous tourner vers :

- **Le programme Amazon** : vous pouvez percevoir jusqu'à 12 % de rémunération sur des achats effectués sur Amazon.
- **1Tpe** : cette plateforme promet jusqu'à 70 % de commission sur la vente de produits numériques (ebooks, formations, tutos, vidéos, etc).
- **Tradedoubler** : vous trouverez sur cette plateforme d'affiliation un réseau de marques connues du grand public (Orange, Philips, L'Occitane, etc).

## Le choix du produit à promouvoir

S'il y a bien une chose à retenir lorsque vous faites de l'affiliation c'est que vous ne pouvez pas communiquer sur tout.

Vous devez faire la promotion de produits ou

de services en lien avec votre cible et votre thématique. Aussi, il est essentiel de promouvoir un produit de qualité : il en va de votre notoriété.

Pour choisir un produit, vous devez prendre en compte :

- **Les statistiques des ventes réalisées par les autres affiliés** : cette information est fournie sur toutes les plateformes d'affiliation
- **La page de présentation du produit** : vous savez à quel point une fiche produit de qualité influence les ventes.

Rendez-vous sur le site de l'affilieur afin de voir si les visiteurs pourront facilement procéder à l'achat.

N'oubliez pas de prendre en compte la commission perçue.

## La promotion du produit ou du service

En tant qu'affilié, l'intégration du contenu à promouvoir doit être bien réfléchi si vous souhaitez obtenir de nombreuses conversions. Différentes intégrations sont possibles.

### La bannière publicitaire

Évitez de placer trop de publicités. En plus de détériorer le design de votre site, vous finirez par agacer vos lecteurs

Notre conseil : placez des publicités à des endroits cohérents et acceptables pour vos visiteurs.

### L'article

Rédiger un article sur le produit est une manière plus subtile d'inciter vos visiteurs à se rendre sur le site de l'affilieur.

Cette technique vous permettra aussi d'obtenir un meilleur taux de conversion puisque vos visiteurs connaîtront le produit avant de l'acheter.

De votre côté, cela vous permettra d'avoir un article supplémentaire sur votre blog et de faire travailler votre SEO.

Vous savez à présent comment fonctionne l'affiliation et comment faire pour choisir et promouvoir un produit sur votre site.

En respectant ces conseils, vous aurez de grandes chances de percevoir une rémunération intéressante avec l'affiliation .

# Contenu premium : bonne ou mauvaise idée ?

Le contenu premium, accessible uniquement aux abonnés d'un site ou après soumission d'un formulaire, est souvent perçu comme de qualité et exclusif.

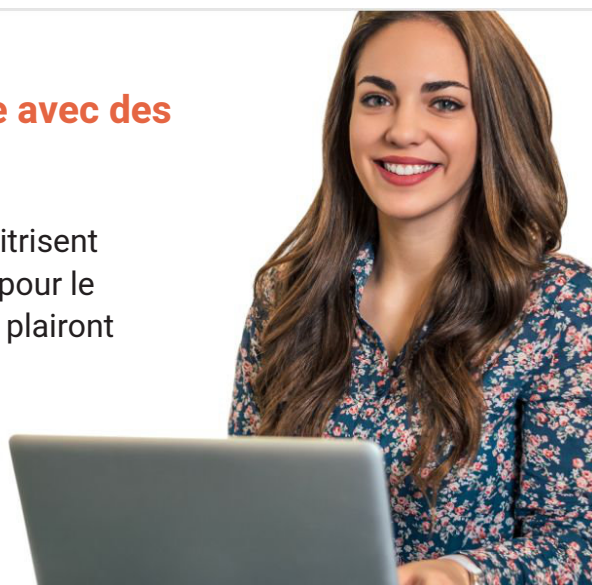
Si cette vision semble avantager l'image d'une marque, cette dernière peut également être dégradée à force de demander aux utilisateurs de fournir des informations personnelles.

Alors faut-il publier du contenu premium, c'est la grande question. Pour vous permettre de diffuser votre propre contenu exclusif sans impacter négativement l'expérience et la satisfaction de vos visiteurs, étudions les avantages et inconvénients.

## Visez les premières positions sur Google avec des textes optimisés SEO

Sur [Redacteur.com](https://redacteur.com), chacun de nos rédacteurs maîtrise les dernières techniques de rédaction optimisées pour le référencement naturel afin de créer des textes qui plairont aussi bien à vos visiteurs qu'à Google.

[En savoir plus](#)



## Qu'est-ce qu'un contenu premium ?

Un contenu premium, parfois appelé publication privée, est un contenu accessible après soumission d'informations personnelles de la part de l'utilisateur.

Ces informations, souvent saisies via un formulaire plus ou moins long, peuvent être le nom et prénom, l'email ou encore le numéro de téléphone.

Bien souvent, un contenu premium prend l'une des formes suivantes :

- Checklist
- Livre blanc
- Guide
- Vidéo
- Webinar
- Etc.

Sous ces différentes formes, les informations sont plus précises, plus développées et offrent une meilleure valeur ajoutée au lecteur contrairement à un article de blog qui reste parfois plus en surface.

Mais faut-il pour autant demander à l'internaute de communiquer des informations personnelles pour avoir accès à ces publications privées ?



### TÉLÉCHARGEZ MAINTENANT

Prénom \*      Nom \*

E-mail \*

Numéro de téléphone \*

**Redacteur.com**

**Commandez vos premiers textes et bénéficiez d'un conseiller personnel pour vous accompagner tout au long de votre commande.**

**Découvrir**



## Pourquoi publier du contenu premium ?

Si une personne est réellement intéressée par un sujet elle n'hésitera pas longtemps avant de fournir ses informations personnelles pour accéder à un contenu pertinent et à forte valeur ajoutée. Faites l'expérience vous-même.

Vous avez sans doute déjà rempli un formulaire pour obtenir un livre blanc car le contenu qui se trouvait à l'intérieur était exactement ce dont il vous fallait.

Dans ce genre de situation, l'entreprise récolte des données sur des leads qualifiés lui permettant de :

- **Mieux comprendre son audience** : grâce aux informations plus ou moins détaillées fournies par les utilisateurs, la marque peut cibler de façon précise ces leads et opérer une stratégie de lead nurturing efficace
- **Établir une relation de confiance** : les utilisateurs remplissant le formulaire perçoivent votre marque comme digne de confiance et faisant autorité dans le domaine
- **Optimiser votre processus de vente** : vous pouvez plus facilement contacter les utilisateurs ayant rempli le formulaire car vous disposez de meilleures informations à leur sujet

Malgré ces avantages, certaines marques ne voient pas le contenu premium d'un très bon œil et pour cause :

- Vous risquez de perdre des lecteurs et diffuser une image négative
- Il est difficile d'obtenir des backlinks en retour puisque peu de personnes sont prêtes à insérer un lien vers un contenu premium

- Vous touchez une audience restreinte car tous vos visiteurs ne vont pas communiquer leurs informations personnelles

Les publications privées sont courantes, tout comme le fait de demander à l'utilisateur de remplir un formulaire pour y avoir accès.

Votre marque est donc tout à fait en droit de mettre en place une telle pratique, mais attention à ne pas subir les inconvénients évoqués ci-avant...

## Comment diffuser efficacement du contenu premium ?

Diffuser le bon contenu au bon moment dans le parcours client et de la bonne façon, voilà le secret pour réussir votre publication.

Si vous respectez ce principe, vos utilisateurs ne seront pas gênés de vous fournir quelques informations personnelles.

Mais concrètement, comme faire ?

### Comprenez votre parcours client

Selon où se situe un utilisateur dans votre entonnoir de vente vous n'allez pas lui diffuser le même contenu. Par exemple, au début du tunnel d'achat vous allez privilégier des conseils utiles tandis qu'à la fin, avant l'achat, vous allez aider l'utilisateur à évaluer la qualité du produit ou service.

Ainsi, selon le type de contenu consulté par un visiteur vous pouvez déterminer où il se trouve dans votre parcours client.

Si vous constatez qu'il est en train d'évaluer les options d'achat, il peut être temps de diffuser votre contenu premium.

Celui-ci pourra l'aider dans sa décision tout en développant une relation de confiance.

## Créez des landing pages pertinentes

Les landing pages sont indispensables pour le contenu premium.

Vous devez fournir des informations claires et précises sur les informations qui se trouvent dans votre contenu. De cette façon vous inspirerez confiance à l'utilisateur et aurez l'occasion d'intégrer les mots-clés nécessaires au référencement votre page.

Insérez un formulaire facile à remplir. D'ailleurs, faites en sorte que ce dernier ne soit pas trop long : ne demandez que les informations essentielles.

N'oubliez pas d'ajouter un call-to-action clair, par exemple « Télécharger le livre blanc ».

## Prévoyez une page de remerciement

Les « Thank You Page » ne doivent pas être oubliées : elles font office de page de confirmation et de remerciement.

Selon le mode de diffusion choisi vous pouvez par exemple remercier l'utilisateur d'avoir téléchargé le contenu et lui indiquer qu'un email lui a été envoyé avec le contenu premium en question.

**Votre demande a bien été prise en compte !**

**Vous allez bientôt recevoir un mail pour faire suite à votre requête.**

Vous allez maintenant être redirigé vers la page de SensioLabs.

Si rien n'apparaît dans les 15 secondes, [cliquez ici](#).

**SensioLabs**  
Créateur de  Symfony

Quoiqu'il en soit, une page de remerciement réussie contient les éléments suivants :

- **Elle dit « merci »** : faites savoir à votre utilisateur que le formulaire a été rempli correctement et, si cela est approprié,

félicitez-le pour le téléchargement.

- **Elle précise les prochaines étapes** : vous pouvez par exemple indiquer à l'utilisateur qu'un membre de votre équipe va prendre contact avec lui, ou lui préciser qu'il peut récupérer son contenu dans l'email qui lui a été envoyé. Ne laissez jamais l'internaute dans le flou, continuez de l'accompagner.
- **Elle contient le bon ton** : votre page de remerciement doit être cohérente avec l'ensemble de votre site. Si votre entreprise est très sérieuse et que vous employez un ton professionnel, faites de même sur votre page de remerciement.

Le contenu premium peut être une bonne opportunité pour vous constituer une base de données de leads qualifiés.

Mais pour ne pas freiner vos utilisateurs, voire même les faire fuir, veillez à bien comprendre les étapes de votre parcours clients.

Vous serez ainsi en mesure de proposer un contenu adapté au bon moment.

Sur **Redacteur.com**, vous n'avez plus besoins de saisir vos informations personnelles pour télécharger nos livres blancs.

**Décuplez votre capacité de publication en faisant appel à des rédacteurs professionnels**

Plus de 15 000 rédacteurs, spécialisés dans 50 domaines sont disponibles pour rédiger vos contenus.

**Découvrir**

