



Checklist ultime du blogger débutant

1

Créez une liste des questions courantes de vos prospects et clients

Interviewez et demandez à votre force de vente quelles sont les questions les plus fréquemment posées par vos clients actuels ou vos prospects. Avec ces précieuses informations, vous pourrez vous constituer une base de titres pour vos articles de blog.

2

Inspirez vous de votre secteur d'activité

Restez à l'écoute de votre réseau et de vos concurrents. Gardez un œil sur les nouvelles tendances, événements en cours, les nouveaux produits... Vous pouvez bien entendu vous inscrire sur le blog des influenceurs de votre secteur !

3

Ciblez vos articles de blog

Êtes-vous sûr que vos articles de blog soient bien rédigés et travaillés pour votre persona ? Pour des obtenir de bons résultats, vous devez répondre à une problématique de votre persona. Posez-vous cette question avant même la rédaction de votre article.

4

Identifiez les mots de la longue-traîne

Identifiez les mots de la longue-traîne sur lesquels vous souhaitez vous positionner. Soyez sûr de vos choix en analysant les opportunités (volume de recherche, concurrence...)

5

Optimisez votre article de blog

Utilisez et insérer votre expression de longue-traîne dans votre titre d'article, l'URL, le corps de texte, la balise ALT pour les images et dans la meta description.

6

Respectez les formats usuels

Votre article de blog pour être bien optimisé doit répondre à certains «standards». Ainsi, votre titre doit idéalement ne pas dépasser 55 caractères et votre méta-description 150 caractères. Je vous encourage vivement à utiliser les balises Hn : H1 H2 H3 H4 ainsi que les listes à puces, la mise en italique et gras. Egalement, pensez à aérer votre contenu, insérer des visuels afin de rendre votre contenu le plus attrayant possible.

7

Utilisez des formats différents

Si vous le pouvez, variez les formats de vos publications ! Publiez aussi des infographies, des photos, des vidéos, des webinars..

8

Liez votre contenu

Il est très important de lier vos contenus entre eux. Pour ce faire, créez des liens dans vos articles de blogs vers d'autres de vos articles. Ceci améliorera les connexions, et valorisera votre blog auprès des moteurs de recherche. Créez aussi des liens dits «externes» vers des sites tiers liés à votre secteur.

9

Les clés du partage

Assurez-vous d'avoir des boutons de partage social sur chaque article de votre blog. Vos visiteurs doivent avoir la possibilité de partager votre contenu sans réfléchir !

10

Poussez votre contenu

Vos articles ont besoin de plus que d'une simple présence sur votre blog pour être visibles. Partagez vos articles sur différents réseaux sociaux et engagez une communauté autour de votre blog.



GUIDE GRATUIT

**COMMENT CRÉER UNE
CAMPAGNE INBOUND MARKETING
POUR GÉNÉRER DES CLIENTS**

*Apprenez les astuces pour une campagne qui fonctionne
Réduisez vos coûts de prospection de 60%*

 **TÉLÉCHARGEZ LE GUIDE**

*PROSPECTEZ EFFICACEMENT
AVEC
L'INBOUND MARKETING*

