

# LE WEB COMMUNAUTAIRE



*ou*

***Comment Développer  
Votre Business  
Autrement  
Mais Sûrement***

**Bizness  Machine**

LE WEB COMMUNAUTAIRE

## **Table des matières.**

Comprendre le Web communautaire .....	3
Vue d'ensemble du Web communautaire.....	7
Les Réseaux sociaux .....	11
Blog Web communautaire et marketing .....	18
Bookmarking social .....	21
Vidéo .....	25
Les Podcasts.....	29
Conclusion.....	32
Ressources complémentaires .....	34

# Comprendre le Web communautaire

Pour de nombreuses personnes, le terme Web communautaire semble très compliqué et n'exprime que très peu de choses. Elles ne comprennent vraiment pas ce que c'est ni comment cela fonctionne.

Beaucoup de soi-disant experts ont essayé de nous donner une explication technique. Ces explications sont en générales noyées dans un jargon technique que peu de personnes ne peuvent comprendre. Nous allons donc essayer d'y remédier avec cet ouvrage et vous parler des différentes applications et attentions qu'il vous faudra porter à cette nouvelle technologie.

Une des définitions trouvées, par hasard, quand j'ai démarré mes recherches sur le Web communautaire, était que le Web communautaire était une expression pour caractériser des modèles de conception dans ce qu'ils ont nommé une constellation de nouvelles générations d'applications Web.

Ils ont continué de parler d'infrastructures et de collaborations nouvelles et améliorées. Plus je continuais la lecture et plus ma compréhension était confuse. La seule conclusion que j'arrivai à tirer de mes différentes recherches était la suivante : le Web communautaire était une expression inventée par les Médias O'Reilly en 2004.

Savoir qui avait inventé l'expression n'allait pas m'aider à comprendre comment cette nouvelle génération d'applications Web allait pouvoir m'aider.

J'en ai déduit que le meilleur moyen d'en apprendre plus était de me jeter dans la fosse aux lions en commençant tout simplement, si j'ose dire, à utiliser ces sites. Sans véritable compréhension et sans connaître le but essentiel de ces sites, j'avoue être resté circonspect pendant quelques temps. Après l'utilisation

de différentes variantes de sites du Web communautaire et après la suppression de tout le jargon technique, j'ai finalement réussi à savoir ce que je voulais savoir.

Tenez-vous prêt, parce que je me prépare à vous expliquer ce que sont ces applications dans un langage facile à comprendre de tous.

Les sites du Web communautaire sont alimentés par du contenu rédigé par les utilisateurs. Les visiteurs peuvent s'inscrire et puis commencer à contribuer en ajoutant leur propre contenu.

MySpace est un site de réseau social du Web communautaire généré pas les utilisateurs. Les utilisateurs créent leurs propres profils, ajoutent des images, des vidéos et même de la musique.

Les sites bookmarking sociaux (favoris sociaux) tels que Yoolink ou Digg, permettent à des utilisateurs de soumettre des liens vers des articles, des vidéos et des sites Web qu'ils apprécient avec leur propre commentaire. De ce fait, tout ou partie de ces sites est soumise à la contribution d'utilisateurs comme vous.

La manière dont ce concept diffère de ce que nous connaissons, en tant que sites traditionnels ou du Web communautaire 1.0 qui sont dits « statiques », est que le Web communautaire 2.0, par opposition, est fluide et constamment en mouvement.

J'entends par statique le fait que le webmaster produit tout le contenu pour le site et partage ce contenu avec vous, mais vous n'avez aucune possibilité d'agir sur le contenu, pas plus que de laisser votre avis ou votre opinion sur ce contenu.

De nos jours, quelques sites traditionnels ont des sections qui permettent de

laisser des commentaires mais ceci ne doit pas être confondu avec le large partage de contenu utilisateur d'un site Web communautaire.



Vous trouverez toutes les applications Web communautaire disponibles sur le Web à cette adresse :

<http://www.go2web20.net/>

Evidemment et comme souvent, nombreuses sont celles qui ne sont disponibles qu'en Anglais. Vous y trouverez, pour ceux que l'anglais ne fait pas fuir, de nombreuses applications complémentaires pour certaines grandes applications du Web communautaire. Il va s'en dire qu'actuellement un grand nombre d'extensions tournent autour du phénomène Twitter !

Maintenant résumons ce qu'est réellement le Web communautaire, ce concept est tout simplement régi par les utilisateurs pour les utilisateurs, en toute interaction et en offrant la possibilité de créer des communautés autour d'un thème, d'une idée, d'un concept et même d'un produit.

Des sites de contenus utilisateurs signifient un fabuleux potentiel de vente pour vous. D'autant plus qu'un des grands avantages du Web communautaire est qu'il est pratiquement gratuit à utiliser.

Et vous devez juste savoir comment utiliser avec succès ces sites et c'est ce que vous allez apprendre dans cet ebook.

Après tout, j'ai déjà traversé cette route et suis passé par mon lot de tentatives et d'échecs sur ce que le marketing, au travers du Web communautaire, peut et ne peut pas faire pour vous et votre entreprise.

Alors laissez-moi répondre à certaines de vos suppositions et questions en toute simplicité.

# Vue d'ensemble du Web communautaire

Vous avez créé votre site Web et vous l'avez publié sur le Web, vous avez maintenant un beau site Web dans le « cyber espace » sans personne pour le regarder.

Ce n'est probablement pas le plan que vous aviez envisagé lorsque vous avez créé votre site Web. Si vous êtes comme n'importe quel autre webmaster, vous souhaitez une quantité considérable de visiteurs. Si vous avez un produit ou un service à vendre, vous voulez en plus convertir ce trafic en ventes.

Ceci ne se produira pas tant que vous n'aurez rien entrepris pour diriger ce trafic vers votre site qui lui, attend sagement qu'on vienne le bousculer un peu. Dans le premier chapitre, je vous ai expliqué ce qu'était le concept du Web communautaire. Dans la suite, je vais vous parler de trafic et de conversion.

Vous vous demandez probablement quelle est la corrélation entre les deux. Bien, une des meilleures manières de faire connaître votre site et de le faire presque gratuitement, c'est d'utiliser les applications du Web communautaire.

Il y a différents types de sites ou d'applications et chaque type vous offre son propre potentiel marketing.

Ce qui suit, vous donnera une brève vue d'ensemble des différentes applications Web communautaire qui sont disponibles et comment vous pouvez les utiliser en vue d'en tirer un certain profit.

Nous entrerons dans des explications plus détaillées sur la façon de les utiliser au mieux, plus loin dans ce livre, mais pour le moment il est important de vous donner un avant-gout de ce dont nous allons parler.

**Les blogs** vous offrent la possibilité de créer des « accroches (teasers) » qui suscitent l'intérêt des gens et les dirigent vers votre site afin d'en savoir plus. Les blogs du Web communautaire sont différents des blogs traditionnels. Les blogs, en général, vous permettent d'ajouter des entrées séparées, comme un journal en ligne que tout le monde peut voir.

Tout que vous devez faire est de créer vos messages pour exposer votre produit ou votre service et de tous les diriger vers votre site Web. Vos entrées peuvent présenter un produit en parlant de ses bienfaits, pourquoi il est utile et pourquoi vos lecteurs devraient l'avoir.

Si vous offrez des services, alors, parlez de votre service. Postez des messages au sujet de votre expérience dans ce domaine. Assurez-vous juste que vos messages suscitent suffisamment l'intérêt de vos lecteurs et qu'ils les redirigent vers votre site. Plus tard, je vous montrerai comment je fais, personnellement, travailler les blogs pour moi.

**Les sites de gestion de réseaux sociaux** tels que MySpace vous permettent de créer un profil d'entreprise tout comme un profil personnel. Il est tellement plus simple de générer une vente ou de gagner un nouveau client lorsque les gens peuvent vous voir autrement que sous votre étiquette d'entrepreneur. Alors que votre site Web peut montrer votre profil d'entrepreneur, votre profil de réseau social devrait laisser paraître votre côté personnel.

Le réseautage (Networking) peut générer du trafic vers votre site et plus vous obtiendrez de trafic plus vous ferez de ventes.

**Les sites de partages de vidéos** vous permettent de créer et de télécharger les vidéos au sujet de votre site, votre produit ou votre service en vue d'obtenir plus de trafic. Ces vidéos peuvent être faites de plusieurs manières.





Le point principal étant d'acquiescer une identité et d'apporter un intérêt supplémentaire au produit ou au service, tout en permettant aux autres utilisateurs de laisser des commentaires, vous verrez mieux comment votre vidéo est perçue par le public, qui vous aidera dans votre stratégie de marketing.

Plus loin en cet ebook j'expliquerai comment faire ce travail pour vous, car il y a plusieurs manières d'utiliser les sites de partages de vidéos. Il y a également différentes manières de créer les vidéos.

**Les sites de bookmarking sociaux** (favoris sociaux) sont personnellement mes préférés. Ils exigent peu d'effort de marketing de votre part mais rapportent néanmoins un très bon retour. Nous voulons tous quelque chose pour rien, c'est juste la nature humaine. Le Web communautaire nous l'offre.

Quand vous créez un compte sur un site bookmarking social tel que Digg, StumbleUpon, ou Yoolink vous avez la liberté de bookmarquer votre site sur leur site Web. Une fois que votre site a été ajouté, il est là pour que tout le monde puisse le voir.

Il me faut habituellement deux minutes pour me connecter et ajouter un site. J'y ai mis très peu d'effort et pourtant, mon trafic provenant de ces sites a été très vite assez élevé. Je vous l'expliquerai un peu plus tard.

Comme vous pouvez le voir avec cette ébauche, le but est de permettre à d'autres utilisateurs de finir par vous connaître, votre produit ou votre service avec des accroches ou une biographie personnelle.

Vous ne devez évidemment pas tout livrer sur un de ces sites Web communautaire, sinon vos visiteurs n'auront pas de raisons pour aller visiter votre propre site. Bâissez et accumulez un espace d'abatage publicitaire de

sorte à les pousser à se rendre sur votre site sur lequel vous clôturerez la vente. Assurez-vous que votre site soit prévu et optimisé à cet effet.

## Les Réseaux sociaux

Les sites de réseaux sociaux vous offrent une bonne manière de vous faire connaître. Ils vous permettent de créer un profil, puis un réseau avec d'autres utilisateurs. La plupart des réseaux sociaux vous permettent également de joindre des groupes de sorte que vous puissiez rencontrer d'autres personnes ayant des centres d'intérêts semblables.

La chose à observer est la façon dont vous allez employer les réseaux sociaux pour promouvoir vos affaires, vous ne devez pas être vu comme quelqu'un qui veut vendre. Personne n'aime les vendeurs qui se mettent trop en avant et internet n'échappe pas à cette règle.

En exploitant des sites tels que MySpace et Facebook, vous devez utiliser une manière de vente douce. Ce qui signifie que vous voulez qu'ils sachent ce que vous offrez sans qu'ils se sentent poussés à acheter.

Je décomposerai quelques sections d'un réseau social et vous montrerai comment vous pouvez vendre ou proposer vos produits en douceur.

### **Créer votre profil :**

C'est la section dans laquelle vous allez vouloir faire votre promotion. Rappelez-vous que votre site web se chargera de votre profil professionnel. En gardant cela à l'esprit vous rendrez votre profil social un peu plus personnel.

Profitez du fait que c'est un endroit sans cérémonie, sentez vous libre d'être personnel. Certains réseaux sociaux, tels que MySpace, vous permettent d'ajouter des informations concernant vos films, musiques et centres d'intérêts préférés. Ces sections devraient être complétées et donner aux gens un bon aperçu de votre personnalité. Après tout, ne préférons nous pas tous acquérir des produits et des services auprès des personnes que nous connaissons ?

Dans une entreprise traditionnelle, votre client entre et vous traitez avec lui en tête à tête. Pendant cette transaction, il y a des ouvertures pour vous et le client à discuter et pour partager des informations personnelles.

Rendez vous dans un magasin de meubles par exemple, observez la façon dont le vendeur marchera autour de vous et pendant le processus commercial, il se peut que vous parliez de vos enfants et que vous appreniez combien d'enfants a le vendeur.

Ce sont ces informations personnelles qui aident à établir les liens qui forgent les rapports d'affaires. La prochaine fois que vous vous rendrez dans ce magasin vous demanderez probablement que le même vendeur s'occupe de vous.

Nous n'avons pas cette chance sur Internet.

Par conséquent, vous devez profiter de la chance qui vous est donnée pour laisser le client potentiel vous voir, non seulement un professionnel, mais également comme quelqu'un qui est juste comme eux.

J'utilise mon profil sur MySpace pour promouvoir mes affaires. Mon profil principal présente un diaporama de diverses images commentées de ma famille et de moi-même.

J'ai même placé une fonction radio sur mon profil qui contient environ quatre chansons. C'est mon espace personnel sur Internet et je l'utilise pour faire la promotion de mes affaires. L'agencement informel et l'aspect personnel de mon profil a conduit beaucoup de trafic vers mon site.

Comme vous pouvez le constater, l'essentiel est de montrer un visage humain



aux personnes qui visitent votre profil, dans le même temps, vous pouvez faire mention de votre site en plaçant un lien très clairement dans votre profil. Vous ne mettez pas en avant votre entreprise ou votre activité mais vous leur présenter un lien en toute douceur sur lequel elles pourront cliquer si elles sont intéressées.

### **Joindre des Groupes :**

La plupart des réseaux sociaux proposent une section « Groupes » dans laquelle vous pouvez trouver des groupes d'intérêts auxquels vous joindre.

Ces groupes affichent habituellement l'image et le nom principal de tous les membres, ainsi qu'un forum ou une aire de discussion qui permet aux membres du groupe de discuter de choses pertinentes liées au groupe d'intérêt. C'est une très bonne manière de mettre votre profil au travail et de commencer doucement à générer du trafic vers votre site.

La chose la plus importante qu'il faut absolument éviter est de vouloir spammer le groupe. De nombreuses personnes se joignent à des groupes pour ne mettre en avant que le lien de leur site, dans l'espoir d'y diriger les autres membres du groupe.

Tant de personnes se joignent à un groupe et commencent aussitôt à mettre des liens dans le forum du groupe dans l'espoir de conduire les participants sur leurs pages.

C'est une triste manière de promouvoir votre site et ceci entrainera, en règle générale, votre exclusion du groupe mais également la clôture de votre compte du réseau social. Ce genre d'attitude ne vous apportera aucun profit et c'est la manière la plus rapide de perdre toute votre crédibilité en tant que professionnel.

Alors, comment utiliser le groupe pour diriger du trafic vers votre site ?



C'est assez simple en fait, laissez-moi vous expliquer comment ça fonctionne. Vous avez déjà créé un bon profil personnel qui pointe vers votre site Web. L'objectif du groupe est de vous mettre en réseau avec d'autres personnes et, en retour, vous pouvez compter sur le fait qu'elles vérifieront votre profil.

Une fois qu'elles auront vérifiées votre profil, s'il est fait mention de votre affaire, ce qui devrait être le cas, alors, elles regarderont aussi ce que vous développez ou ce que vous faites professionnellement.

Prenez simplement part dans les discussions et laissez faire le reste par votre profil. Vous ne devez pas mettre vos affaires trop en avant dans les forums du groupe. Détendez-vous et ayez simplement une vie sociale, tout le reste viendra de lui-même.

Vérifiez si vous ne pouvez intégrer une signature à vos messages adressés au groupe. Ceci vous permettra de faire paraître votre lien de manière appropriée et acceptable. Pour le texte mettez simplement le nom de votre entreprise et liez-le à votre site et le tour est joué.

### **Blogs Sociaux :**

Les sites de réseaux sociaux tels que MySpace vous permettent d'ajouter un blog à votre profil. Quand vous créez des messages sur votre blog, les titres et une brève description de vos messages sont publiés sur votre page de profil. Ceci permet aux autres utilisateurs de trouver plus facilement vos messages de blog.

Selon vos affaires ou votre service, il y a plusieurs manières dont vous pouvez utiliser les blogs que vous offrent ces sites de réseaux sociaux.

Prenons comme exemple que vous offriez un service de référencement



Internet. Vous pouvez utiliser le blog pour préparer vos propres articles qui traiteraient des différences entre des campagnes publicitaires souvent coûteuses et une optimisation naturelle des pages.

Ceci vous donne une chance d'offrir une information utile et valable, séparée de votre site Web de sorte qu'il ne soit pas encombré avec une tonne d'informations. Traitez les éventuelles objections que pourraient avoir vos clients potentiels et parlez des avantages correspondants que leur amènerait votre service. Soyez efficace et créateur et rappelez-vous toujours de les rediriger vers votre site Web.

C'est également un très bon endroit pour ceux qui ont des produits à vendre. Prenez le temps de créer quelques messages accrocheurs pour plusieurs de vos produits. La plupart des réseaux sociaux ne semblent pas avoir la capacité de gérer les images dans vos messages, alors assurez-vous que vos mots décrivent votre produits et suscitent l'intérêt de vos lecteurs. Dites aux gens à quel point votre produit leur sera bénéfique dans votre message.

Si vous n'avez qu'un seul produit ne vous inquiétez pas, vous pourrez toujours utiliser le blog pour capter l'intérêt des clients potentiels.

Votre premier post décrirait naturellement votre produit et certains de ses avantages. Maintenant, vous avez votre message et il est lié à votre site Web. Quelques jours plus tard vous posterez un message qui pourrait traiter du nombre de ventes qu'enregistre votre société.

Vous pouvez également diffuser les évaluations de vos consommateurs et combien le nombre de ventes prouve la qualité de votre produit. Y a-t-il des nouvelles études formelles ou informelles sur votre produit ? Postez également une conclusion à ce sujet. Tous ces messages vous font voir par tous vos clients potentiels.



Rappelez-vous de toujours les diriger vers votre site Web de sorte que vous puissiez clôturer la vente. Employez des mots comme « cliquez ici pour obtenir votre exemplaire maintenant », « cliquez ici pour en savoir plus » « cliquez ici pour découvrir si c'est pour vous » et ainsi de suite.

Faites-leur savoir où cliquer. J'ai trouvé que si je mettais cliquez ici..., puis d'autres mots, une plus grande partie des personnes se rendaient sur mon site à partir de mon blog MySpace. Maintenant si vous offrez un service, vous pouvez mettre votre numéro de téléphone à la fin de chacun de vos messages. N'ayez pas peur d'être créatif pour obtenir leur attention.

Mon blog est jaune et bordeaux. J'avais à l'origine commencé par un simple blog de couleur noir avec un texte blanc et puis je suis passé au blanc avec le texte en noir. Je pensais qu'il semblait plus professionnel.

J'obtenais finalement très peu de trafic. Et puis, lorsque j'ai décidé de trancher et de littéralement tenter autre chose en optant pour des couleurs jaunes et bordeaux, mon trafic s'est mis à considérablement augmenter. J'avais capté leur attention et ils ont cliqué sur les liens de chaque message.

Pensez à toujours actualiser et à compléter votre blog, car un blog sans mouvement pendant quelques temps perdra ses lecteurs. La plupart des blogs sociaux affichent la date d'entrée du post, si la date semble ancienne, même un nouveau lecteur ira voir ailleurs.

C'est une partie importante du « blog marketing » et si vous ne pouvez pas le rafraichir régulièrement cela jouera contre vous. Maintenant vos messages ne doivent pas toujours être longs, vous devez faire en sorte qu'ils restent courts mais accrocheurs et que cela ne vous demande pas plus de 5 ou 10 minutes tous les quelques jours.

Avant que nous ne passions à un autre chapitre et à plus d'informations sur



l'optimisation de votre marketing avec le Web communautaire, récapitulons comment employer les sites de réseaux sociaux.

Créez tout d'abord un profil personnel qui vous expose vous en tant que personne. Ensuite trouvez des groupes proches de vos centres d'intérêts et rejoignez-les. Ne spammez jamais les groupes, c'est juste une manière d'être vu sans mettre en avant votre produit ou service.

Pour finir, utilisez les sections « blogs » disponibles sur ces sites de réseaux sociaux pour mettre en avant vos produits et services. Rappelez-vous que les réseaux sociaux sont juste une forme du marché du Web communautaire et que vous pouvez les utiliser à des fins commerciales.

Il y a de nombreux types de site Web communautaire et je vais vous montrer dans ce livre électronique comment les utiliser à votre avantage.

**Tableau pour les sites sociaux populaires de gestion de réseau :**

Site	Blogs	Groupes	Messagerie instantanée	Album Photo	Forum	Vidéo	Musique
<i>MySpace</i>	X	X	X	X	X	X	X
<i>Facebook</i>	X	X		X		X	
<i>Netlog</i>	X	X		X		X	
<i>Tagged</i>	X		X	X		X	
<i>Bebo</i>	X			X		X	X

Sur Facebook les articles font offices de blog. Tagged n'est disponible qu'en Anglais et en Espagnol.

## **Blog Web communautaire et marketing**

Nombreux sont ceux, qui parmi vous, savent ce qu'est un blog, alors que d'autres sont assis là, se grattant la tête tout en se demandant de quoi je suis entrain de parler. Alors, pour tous ceux qui ne savent toujours pas ce qu'est un blog, je vais vous donner une brève explication avant de passer aux différences entre les blogs traditionnels et les blogs du Web communautaire.

Un blog est un journal en ligne dans lequel vous pouvez créer et poster des entrées ou des messages. La différence est que, dans la plupart des cas, un blog est ouvert au public permettant ainsi à d'autres de lire ce que vous avez posté, mais vous pouvez également conserver un aspect privé de toute ou partie de votre journal. C'est la plus simple explication pour un blog.

Des sites les blogs traditionnels et du blog du Web communautaire diffèrent-en de nombreux points. Les blogs traditionnels vous permettent de créer un blog et de publier des messages sur Internet, mais à moins de mettre une campagne de promotion pour votre blog, personne ne le verra.

Une fois que les moteurs de recherche l'auront indexé, vous verrez un peu de trafic arriver vers votre blog, mais, pas beaucoup. Par conséquent, vous devrez faire une promotion importante afin d'obtenir un trafic digne de ce nom.

Avec un blog du Web communautaire vous pouvez créer votre propre blog et poster vos premiers messages, mais les gens les verront presque dès que vous les publierez.

Les sites de blog du Web communautaire sont des sites sociaux qui font énormément de promotion. D'autres utilisateurs ou personnes surfant sur le web verront vos messages et pourront visiter votre blog ou simplement lire un message en particulier.

La plupart des blogs de ce type vous permettent non seulement de classer votre blog dans une catégorie adaptée mais ils vous permettent également de classer chaque post de manière appropriée afin d'accentuer leur visibilité.

Une autre bonne manière de générer plus de trafic est de prendre le temps de lire les messages des blogs d'autres personnes et de laisser un commentaire en réponse au sujet traité. La plupart des auteurs de blogs vous renverront la faveur en allant visiter votre blog. J'ai converti quelque peu de trafic à l'aide de cette pratique.

En outre, pour un marketing efficace, vous devez laisser ouverte la section des commentaires sur tous les messages de tous vos blogs de sites sociaux que vous utilisez.

La section commentaires peut vous donner une idée quant à quelle tactique de vente fonctionne et laquelle ne fonctionne pas. Les retours sur ces commentaires sont l'une des meilleures manières de juger ce que les consommateurs ou les clients potentiels pensent de ce que vous offrez.

Pour ceux qui lancent un site commercialisant des produits vous avez besoin de présenter ces produits. Certains de ces sites vous permettent de télécharger des images et même des vidéos sur votre blog. Téléchargez quelques images du ou des produits de sorte que les gens puissent voir de ce dont vous leur parlez.

Souvenez-vous d'ajouter du texte. Il a été démontré qu'une d'image avec très peu ou aucun texte ne convertit pas très bien. N'oubliez pas de lier cette image à votre site, de sorte que n'importe qui clique sur l'image soit dirigé sur votre page de vente. Il est préférable que vous liez une image d'un produit directement à la page correspondante.



Pour ceux qui offrent un service, vos messages ne doivent pas toujours être simplement être à propos de ce que vous offrez. Ajoutez de l'information qui prouve que votre service est utile et efficace, faites des recherches et alimentez votre blog de messages qui appuient les bienfaits de vos services.

Les vidéos que vous souhaitez placer sur vos blogs doivent être de courte durée. Je vous recommande une durée maximale de cinq minutes. Les internautes ne veulent pas passer beaucoup de temps sur une vidéo et tendront à partir avant la fin si elle est trop longue.

Assurez-vous également que votre démonstration soit faite pendant ces cinq minutes. N'attendez pas la fin de votre vidéo pour expliquer de quoi vous voulez parler.

Les mêmes recommandations peuvent être également appliquées au texte. Ne rédigez pas de longs messages, l'internaute moyen ne veut pas passer beaucoup de temps à lire avant de passer à autre chose. L'important est de capter leur attention et de leur fournir une information utile pour les faire venir sur votre site Web, il est donc très important de rédiger vos messages de sorte qu'ils soient le plus court possible.

Entrecoupez également vos messages en deux avec quelques images ou de temps à autre une vidéo et vous devriez voir arriver des personnes du réseau social sur vos pages.

## Bookmarking social

Les sites bookmarking social vous permettent de créer un profil puis d'ajouter vos sites préférés. Ces favoris seront partagés avec d'autres utilisateurs.

Quand vous marquez un site, vous donnez une courte description, puis sélectionnez une catégorie et ajoutez des balises de mot-clé à ce favori. Ces balises de mot-clé permettent à votre ou au site marqué d'être indexé lorsqu'un autre utilisateur fait une recherche sur un des mots clés préalablement sélectionnés.

C'est naturellement l'explication de base du bookmarking social, qui en français pourrait se dire « favori social », je préfère de loin utiliser une explication simple plutôt que trop technique. De cette façon peut importe le degré de compétence de chacun, tout le monde peut comprendre comment tirer profit de ces applications Web communautaire.

Le principe est simple. Il fonctionne comme les favoris de votre navigateur internet. Vous visitez un site qui vous plait, vous souhaitez y revenir ou suivre son évolution, vous l'ajoutez à vos favoris en créant un dossier particulier afin de le retrouver le moment voulu. Bien, le bookmarking social fonctionne de la même manière sauf que tout le monde peut voir vos favoris.

C'est très intéressant car si une personne à le même centre d'intérêt que vous il va s'épargner de nombreuses recherches grâce à votre classification et votre travail. Il pourra même contribuer à ce centre d'intérêt en ajoutant ses favoris à la catégorie.

Pour votre usage, vous allez ajouter votre site Web et vos blogs à vos favoris pour augmenter votre potentiel de vente. Vous devrez sélectionner la catégorie

appropriée, donner une courte description du site marqué et enfin, sélectionner les mots-clés appropriés pour mieux indexer votre favori.

Tous les sites de « favoris sociaux » ne disposent pas d'une catégorie appropriée à votre site. Certains sont développés autour de thèmes spécifiques ou sont limités à certaines catégories.

Si votre site Web ne correspond à aucun des thèmes ou des catégories proposés, alors n'ajoutez pas votre site dans une catégorie qui ne lui correspondrait pas, ce serait considéré comme du Spam ou en tous cas, cela ne paraîtrait pas très professionnel. Accrochez vous plutôt aux sites qui vous proposent des éléments appropriés à votre site.

D'autres tel que Yoolink, ne classent vos favoris que selon un critère de mots clés.

Les mots-clés devraient correspondre au contenu du site ou du blog que vous voulez favoriser. Utilisez autant de mots-clés que possible. Surveillez bien la pertinence de ces mots clés, votre compte peut-être clôturé si de nombreux mots-clés devaient ne pas être en adéquation avec le contenu du site marqué. N'ayez pas peur d'utiliser des formes singulières ou plurielles ni même d'explorer tous les variations possibles entre vos mots-clés.

En plus de créer un profil certains sites de favoris sociaux vous proposent de télécharger une application qui fonctionnera depuis votre barre de navigateur. Le but de cette extension est de vous permettre, à l'aide d'un clic sur un icône, d'ajouter n'importe quelle page à votre répertoire de favoris en ligne.

La plupart des sites de bookmarking vous offrent la possibilité de placer leurs boutons sur votre site Web de sorte que vos visiteurs puissent à leur tour marquer eux-mêmes votre site.

Bien que vous alliez marquer vous-mêmes vos sites, c'est toujours un avantage de les voir marqués par d'autres. Vos visiteurs qui souhaitent marquer votre site cliqueront un de ces boutons et découvriront qu'il a déjà été ajouté, alors, ils auront une option de vote, de notation ou d'estimation de votre site.

Puisqu'ils allaient l'ajouter il est fort probable qu'ils voteront en votre faveur. Ce qui signifie que vous gagnerez des places dans le classement de votre site sans avoir produit de travail supplémentaire.

Pour augmenter votre crédibilité auprès de ces sites de favoris sociaux vous devez également ajouter d'autres sites Web ou articles de qualité que vous trouvez sur Internet. Vous vous demandez probablement pourquoi je vous dis que vous devez ajouter les sites d'autres personnes.

La raison est simple, si vous êtes vu comme quelqu'un qui contribue à ajouter des favoris de qualité alors, tous les autres favoris que vous avez ajoutés obtiendront plus de crédits.

Par conséquent, ajoutez toutes les choses de qualité qui sont instructives, utiles et vous gagnerez une réputation et augmenterez ainsi votre propre trafic. Si vous n'affichez que vos propres sites, blogs ou que vous ne favorisez que vos propres publications, certains sites peuvent décider de clôturer purement et simplement votre compte parce qu'ils vous soupçonneront d'utiliser leur application dans le seul but de faire du Spam. Le Spam inclut également la sur production de lien personnels.

Il faut que vous compreniez qu'une grande quantité de trafic peut provenir de ces sites de bookmarking social. Si votre contenu est bon, vos visiteurs voudront le marquer à leur tour et amélioreront ainsi votre positionnement dans les classements et de ce fait le trafic vers votre site.



Il vous faudra veiller à ce que votre serveur Web puisse supporter une surcharge de trafic. Digg, Reddit, Delicious et Yoolink sont des sites de favoris sociaux à fort potentiel qui peuvent vous apporter une source complémentaire de trafic non négligeable.

Ces applications peuvent vous amener du trafic, mais rappelez-vous de toujours positionner votre site dans la bonne catégorie, utilisez des mots-clés pertinents et proposez une bonne description.

Si vous appliquez toutes ces recommandations, le classement global de votre site devrait considérablement évoluer car les sites de bookmarking social sont capables d'en générer une grande quantité de trafic.



# Vidéo

La vidéo est un très bon moyen de lancer un produit ou un service, le problème est que vous ne devez pas encombrer votre site avec de nombreuses vidéos. Elles ne devraient pas plus encombrer vos applications de réseau social, bien que vous puissiez les intégrer directement, utilisez plutôt des sites de soumission vidéo tels que Youtube ou Dailymotion.

L'intérêt de ces sites est que les utilisateurs peuvent ajouter des commentaires sur les différentes vidéos, ce qui est très utile pour vous permettre de découvrir comment le public les perçoit.

Grâce à ces commentaires, vous disposez d'un test marketing efficace et gratuit. Retirez les vidéos qui ne semblent pas interpeller les visiteurs et remplacez-les par une vidéo plus pertinente, plus accrocheuse et observez à nouveaux les commentaires.

Les sites de soumission de vidéos vous permettent de créer un profil et de télécharger des vidéos visibles ou pas par les autres internautes.

Avec plusieurs millions d'internautes à l'affut de nouvelles vidéos vous êtes presque assuré de générer du trafic vers votre site. Il y a cependant quelques clefs pour créer une vidéo réussie parce que si votre vidéo attire de nombreux visiteurs, votre trafic et vos ventes enregistreront également une progression considérable.

Il vous faut d'abord bien définir l'objectif de votre vidéo, où doit-elle amener ceux qui vont la regarder, que doit-elle provoquer comme réaction ou comme action ? Faites ensuite un genre de scénario, rédigez ce que vous voulez dire pour les amener à cette action.

Ne commencez pas à créer une vidéo sans cela, vous risquez d'y passer plus de temps que prévu en la reprenant à plusieurs reprises. Vous risquez également de vous laisser aller et au final, de réaliser une vidéo bien trop longue.

Rappelez-vous que les internautes n'aiment pas perdre leur temps, veillez donc à ce que votre vidéo ne dépasse pas plus de 5 minutes.

Prenez-le en compte dans la phase de construction de vos vidéos, vous verrez qu'en le faisant vous apprendrez aussi à être plus pertinents en quelques mots et non pas avec de longues phrases qui peuvent rapidement être confuses. Ce point, nous amène à la remarque suivante.

Assurez-vous qu'à la fin de votre vidéo votre public sache exactement ce que vous essayez de véhiculer. Il ne doit en aucun cas se poser des questions au terme de votre vidéo et surtout pas se demander de quel sujet elle traitait. Avouez que ce serait un « flop ».

Veillez évidemment à placer un lien vers votre site à la fin de votre vidéo, je préfère pour ma part qu'il soit visible tout au long de la projection, cela laisse le temps aux spectateurs d'en prendre note.

Les liens sur les vidéos ne sont pas cliquables, vous pouvez en insérer dans la description, pensez à l'insérer au début de votre description, il sera de cette manière systématiquement visible.

N'hésitez pas à afficher un numéro de téléphone si vous souhaitez être appelé ainsi que le nom de votre entreprise et celui de votre produit, cela aidera à vous créer une identité et une renommée.

Testez votre vidéo dans votre entourage et vérifiez qu'elle ne soit pas

ennuyeuse. On a tous vu des films publicitaires ennuyeux, on en trouve même sur le Net.

Observez-vous quand vous regardez vous-même une vidéo. Qu'elle provienne d'un autre marketer ou de quelqu'un d'autre, pour ma part, passé les 5 minutes, si je ne quitte pas la page, je fais autre chose à côté. Résultat : j'ai décroché.

Certains marketers maîtrisent parfaitement cet outil, prenez exemple sur eux.

Maintenant que je vous ai donné les clés pour créer une bonne vidéo, je vais vous parler de l'équipement.

Vous n'avez pas besoin d'un dispositif d'enregistrement de plusieurs centaines ou milliers d'euros, en fait vous pouvez réaliser de très bonnes vidéos à l'aide d'une Webcam de milieu de gamme. Vous verrez de nombreuses vidéos d'une qualité décente, sur Youtube et autres, créées avec une simple Webcam. Une simple Webcam et un microphone vous permettront de créer vos vidéos sans dépenser une fortune au départ.

Vous pouvez également créer des vidéos sans aucun dispositif d'enregistrement.

Vous pouvez très bien créer des vidéos à partir d'un montage d'images en utilisant « Windows Movie Maker ». Dans ce cas, vous n'aurez besoin que d'un microphone pour la voix, rien de plus. Alternativement, vous pouvez trouver de la musique libre de droits pour agrémenter le tout puis ajoutez un texte de qualité.

Windows Movie Maker est parfait pour créer des vidéos à partir d'images au point que même un débutant peut créer quelques très belles vidéos.

J'ai utilisé cette application à mes débuts et j'y reviens assez souvent. Je vois encore de nombreuses vidéos publiées sur Youtube créée à l'aide de Windows Movie Maker. J'ai constaté que les montages réalisés ont assez bien fonctionné et ont amené du trafic à mes sites.

Vous pouvez facilement trouver des images libres de droits à utiliser pour réaliser votre montage. Il vous suffit d'en sélectionner quelques unes, de les mettre en ordre sur la table de montage de Windows Movie Maker , d'ajouter le texte aux différentes séquences, puis d'enregistrer votre voix et d'ajouter la musique.

Mais rappelez-vous que vous devez préalablement déterminer l'objectif de votre vidéo, qu'elle doit garder une certaine taille, pas plus de 5 minutes et qu'elle doit impérativement présenter l'adresse de votre site à la fin ou pendant la vidéo.

Vous devez faire en sorte que le spectateur sache qui vous êtes et de quoi vous voulez lui parler, veillez à ce que tout cela soit couvert par votre vidéo dans le temps imparti.

Vous pourrez ajouter des balises de mot-clé à votre vidéo de sorte qu'elle soit facile à trouver. Assurez-vous que vos mots-clés sont appropriés et concis. Employer autant de mots-clés que vous pouvez, tant dans les formes singulières et plurielles dans les variations. Ils sont tout aussi importants que votre vidéo donc prenez le temps de donner à vos vidéos les bons mots-clés.

# Les Podcasts

Avant tout définissons ce qu'est un Podcast.

Le terme provient de la fusion de « iPod » (le très populaire lecteur MP3) et « broadcasting » qui signifie littéralement « télé diffusion ».

A l'origine, il s'agissait d'enregistrer du texte sur de l'audio de sorte qu'il soit lu plutôt qu'à lire. Avec l'évolution des iPod et la possibilité de lire également des vidéos, le podcast peut aussi inclure de l'image. En résumé, c'est tout simplement une vidéo ou un audio formaté pour pouvoir être lu depuis un iPod.

La création d'un podcast est une autre manière dont vous disposez pour atteindre votre public cible et dominer encore plus le marché du Web communautaire. La création réelle du podcast peut être faite en le créant vous-même ou en employant un service en ligne. Tandis qu'un podcast peut être créé en tant que produit à part entière, vous pouvez offrir le vôtre librement puisque c'est un autre lieu de rendez-vous marketing pour vous.

Nous avons tous déjà vu ces émissions de télé achat qui propose des produits à vendre. Avec un podcast, vous pouvez faire votre propre émission, depuis votre domicile, en proposant ou en démontrant vos produits à vendre.

N'oubliez de faire paraître le lien vers votre page de vente.

Pour ceux qui proposent un service, envisagez de réaliser votre propre journal d'information. Pendant vos émissions, traitez des sujets qui peuvent être attachés à votre service et dans tous vos podcasts référez vous à vos affaires et aux services que vous proposez.

Nous avons vu que les podcast pouvaient être vus ou lus depuis des appareils portatifs tels que le iPod. Ceci vous permet d'élargir l'audience cible à vos podcasts. En passant par des services tiers, répertoires, flux RSS ou même un blog dédié à vos podcasts, votre public pourra s'abonner à vos podcasts et recevoir automatiquement les nouveautés sur leur appareil portatif.

Pour ceux qui souhaitent utiliser des images, assurez-vous qu'il n'y a pas de violation des droits d'auteur. La meilleure manière de le faire est d'employer vos propres images ou d'acquérir des images libres de droits disponibles sur des sites spécialisés. Si vous utilisez les banques d'images, vérifiez toujours les droits accordés par la licence des différentes images.

## **Services de Podcasting en Ligne**

### **[Gcast.com](#)**

Vous permet de créer hébergement à part entière pour vos podcasts audio (mp3) ainsi qu'un fil XML pour vos abonnés depuis iTunes. Pour ceux qui souhaitent ajouter de la musique à leurs enregistrements, ce service a une collection que vous pouvez utiliser sans crainte. En plus de tout ceci, vous pouvez enregistrer votre podcast directement depuis votre téléphone si vous le souhaitez, mais ce service est payant. Ceci fonctionne grand pour ceux qui n'ont pas un microphone pour leurs ordinateurs.

### **[ClickCaster.com](#)**

Tous vos outils de gestion pour créer un podcast sont directement sur ce site de services. Celui-ci est tout aussi facile à utiliser que les deux autres. Avec ce service, vos émissions de podcast sont éditées dans l'annuaire de ClickCaster. Ce qui peut générer une source supplémentaire de trafic.

Vous trouverez d'autres services en ligne, ceux cités sont les plus simples à utiliser malgré l'anglais. Mais lorsque vous lancez un produit, un service ou un site internet vous avez besoin de services qui vous permettent, sans dépenser d'argent en permanence, d'élever le positionnement de votre site pour augmenter le trafic reçu.

Si vous ne voyez pas de résultats à vos podcasts, changez-les. Inspirez-vous d'autres podcasts marketing, recherchez les plus populaires et regardez comment ils sont fait. Essayez d'utiliser les techniques et les méthodes qu'ils utilisent et observez les retours.

## Conclusion

Le Web communautaire offre de nombreuses possibilités marketing, je pense que vous l'aurez constaté dans cet ouvrage.

L'élément essentiel à retenir est que ces applications vous apporteront une visibilité supplémentaire tout en améliorant votre référencement naturel. N'oubliez pas que les liens uniques pointant vers votre site sont d'une importance capitale.

Vous me direz que cela représente un certain travail. C'est vrai, mais les outils proposés peuvent vous faire économiser beaucoup d'argent mais surtout vous rapporter plus.

Certains de ces outils, comme Yoolink, vous permettent d'automatiser certains envois vers Facebook et Twitter par exemple, mais également d'importer vos favoris depuis Delicious.

En insérant un lien dans Delicious, vous pouvez l'importer dans Yoolink et le diffuser en même temps sur Twitter et Facebook. C'est aussi ça le Web communautaire.

Alors, je l'ai nommé à 2 reprises sans en avoir parlé dans cet ebook. Twitter, la déferlante, qui a bousculé tous les records de croissance sur internet dans le monde, et qui arrive en France.

Twitter est un outil marketing à part entière et je lui ai consacré un guide complet. Le phénomène est assez important et en parler en quelques mots n'aurait pas suffi.

Le maître mot qui pourrait résumer le Web communautaire serait pour moi



« communauté ».

Développez votre communauté la plus largement possible, communiquez et échangez, parlez surtout de vous puis de vos activités.

Quant à lui, le marketing sur Internet peut se résumer de cette manière :  
« *Apportez au monde ce qu'il attend* ».

Liez ces deux arguments et vous touchez l'essence même du Web communautaire.

Créez une communauté afin de savoir ce qu'elle attend et développez-le pour votre communauté, vous avez tout à gagner !

Je vous souhaite une réussite à la hauteur de vos efforts, un gigantesque réseau et une grande vague de trafic et de vente grâce au Web communautaire.

Cordialement,

Michel Morin

# Ressources complémentaires

## Sites sociaux de gestion de réseau :

MySpace : [www.myspace.com](http://www.myspace.com)

Étiqueté : [www.tagged.com](http://www.tagged.com)

Facebook : [www.facebook.com](http://www.facebook.com)

Netlog : [www.netlog.com](http://www.netlog.com)

Bebo : [www.bebo.com](http://www.bebo.com)

Annuaire : [www.yearbook.com](http://www.yearbook.com)

## Sites sociaux de blog :

Shoutpost : [www.shoutpost.com](http://www.shoutpost.com)

Tblog : [www.tblog.com](http://www.tblog.com)

Blogger : [www.blogger.com](http://www.blogger.com)

Vox : [www.vox.com](http://www.vox.com)

## Sites visuels de soumission :

Youtube : [www.youtube.com](http://www.youtube.com)

MySpaceTv : <http://vids.myspace.com>

MegaVideo : [www.megavideo.com](http://www.megavideo.com)

Veoh : [www.veoh.com](http://www.veoh.com)

MetaCafe : [www.metacafe.com](http://www.metacafe.com)

Coupure : [www.break.com](http://www.break.com)

## Sites Bookmarking sociaux :

Yoolink : [www.yoolink.fr](http://www.yoolink.fr)

MesBookmarks : [www.mesbookmarks.fr](http://www.mesbookmarks.fr)

Bookmarks : [www.bookmarks.fr](http://www.bookmarks.fr)

MisterWong : [www.mister-wong.fr](http://www.mister-wong.fr)

Digg : [www.digg.com](http://www.digg.com)

BlinkPro : [www.blinkpro.com](http://www.blinkpro.com)

Chipmark : [www.chipmark.com](http://www.chipmark.com)

Linkroll : [www.linkroll.com](http://www.linkroll.com)

StumbleUpon : [www.stumbleupon.com](http://www.stumbleupon.com)

Furl : [www.furl.com](http://www.furl.com)

Del.icio : [www.del.icio.us](http://www.del.icio.us)

Reddit : [www.reddit.com](http://www.reddit.com)



