

GUIDE : STRATÉGIE DE CONTENU SEO

10 ÉTAPES POUR PLUS DE TRAFFIC, LEAD & REVENUS

Petit hack qu'on utilise chez Bulldozer pour générer de la performance court terme en SEO : inversez votre funnel.

#1. On capitalise sur les requêtes à forts potentiels de *conversion*

#2. Puis on verrouille les requêtes liées au *produit*

#3. Et enfin on scale en développant le contenu *TOFU*

En parallèle :

- On crée des actifs à potentiels de backlink
- On crée des opportunités lead gen (lead magnets par ex)

Généralement il suffit de 3 mois pour rentabiliser les efforts SEO avec cette approche. Ce qui brise pas mal d'idées reçues...

Les 10 étapes complètes sont détaillées ici (avec des exemples).

Jordan Chenevier-Truchet
@jordanchenevier



GUIDE : STRATÉGIE DE CONTENU SEO

10 ÉTAPES POUR OBTENIR PLUS DE TRAFIC, DE LEADS ET DE REVENUS



Jordan Chenevier-Truchet
@jordanchenevier

0. USER RESEARCH

Interrogez vos clients pour découvrir :

- Leurs problèmes avant d'utiliser votre produit
- Comment votre produit résout leurs problèmes
- Les fonctionnalités pour lesquelles ils ont acheté/utilisent votre produit
- Comment ils utilisent votre produit
- Les autres solutions qu'ils ont envisagées
- Pourquoi votre produit plutôt que d'autres

Contenu à haut potentiel de conversion =

Résout les problèmes de vos clients cibles en positionnant votre produit comme l'unique solution.

1. PRÉPARER SON PLAN



2. FOCUS : PRÊTS À ACHETER

- Comparez avec les concurrents
ex: alternatives et comparaisons
- Avis sur les concurrents & votre produit



Keyword	KD	Volume	GV
+ mailchimp alternatives	49	1.7K	9.5K
+ constant contact vs mailchimp	31	1.4K	2.5K
+ mailchimp vs constant contact	31	1.2K	2.3K
+ convertkit vs mailchimp	11	700	2.0K
+ mailer lite vs mailchimp	20	700	1.0K

3. FOCUS : À LA RECHERCHE DU "MEILLEUR"

- Sélections comparant les meilleures solutions dans votre catégorie



Keyword	KD	Volume	GV
✓ best email marketing software	76	800	2.7K
✓ best platform for email marketing	74	700	800
✓ best email marketing tools	75	450	2.3K
✓ best email marketing for shopify	22	200	700
✓ best email marketing software free	64	150	600

4. FOCUS : LES FRUSTRATIONS

- Sujets liés aux frustrations (issus de la recherche client)
- Tutoriels
- Exemples
- Templates



Keyword	KD	Volume	GV
✓ what is email marketing	67	1.4K	11K
✓ email marketing examples	48	1.2K	7.3K
✓ statistics on email marketing	92	600	1.0K
✓ b2b email marketing examples	26	200	1.2K
✓ what is the average open rate for email marketing	60	200	400

5. CRÉEZ DES ACTIFS À POTENTIEL DE NETLINKING

- Contenu spécifique à votre domaine
- Qui les gens citent dans votre secteur ?
- Statistiques
- Définitions



Keyword	KD	Volume	GV
✓ templates for email marketing	56	2.5K	3.0K
✓ email newsletter templates	65	2.0K	6.3K
✓ how to write newsletter	40	800	3.1K
✓ how to create a newsletter	53	800	2.8K
✓ how to create an email campaign	13	100	450

6. INFORMEZ SUR LES SUJETS LIÉS AU PRODUIT

- Sujet contre sujet
- Meilleures pratiques
- Conseils



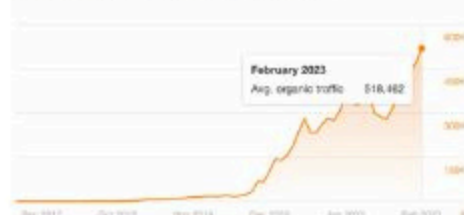
Keyword	KD	Volume	GV
✓ email marketing strategy	76	1.0K	5.5K
✓ email marketing best practices	60	700	2.3K
✓ e commerce email marketing	53	600	1.3K
✓ email marketing tips	62	600	2.3K
✓ email vs social media marketing	34	150	250

7. SCALEZ VOTRE CONTENU TOFU

Créez rapidement du contenu de sensibilisation (TOFU) pour augmenter le trafic en utilisant :

- Un bon contenu IA
- Du contenu standardisé
- Du contenu programmatique
- Du contenu généré par les utilisateurs (UGC)
- Du "minimum viable content" (MVC)
- Des séries de contenu et projets d'autres rédacteurs

Minimum Viable Content:



8. PUSSEZ VOTRE PRODUIT NATIVEMENT

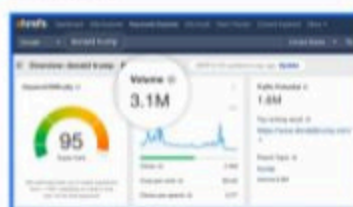
Montrez votre produit en action.
Montrez exactement comment il résout leurs problèmes à l'aide de visuels tels que:

- Des captures d'écran de haute qualité
- Des GIFs (utilisez Gyazo)
- Des démonstrations vidéos

Transformez votre blog en landing page.
Ahrefs le fait incroyablement bien :

Search volume

Search volume tells you the average number of times a keyword gets searched per month. For example, "Search volume" has a monthly search volume of 3.3 million in the U.S. alone.



9. COLLECTEZ LES EMAILS AVEC DU CONTENU BONUS

Créez des bonus spécifiques et utilisez des boutons cliquables pour collecter les emails.

Bonus de contenu =

Un lead magnet créé pour un article de blog spécifique, offert en bonus pour aider le lecteur à passer à l'action.

Les meilleurs contenus offrent une utilité :

- Templates
- Checklists
- Swipe files
- Listes de ressources

Exemple concret :

- Blog: Comment construire un plan de trading
- Bonus: Template de plan de trading

Obtenez le modèle de plan de trading que j'utilise quotidiennement

L'EXEMPLE CI-DESSUS OBTIENT UN TAUX DE CONVERSION D'EMAILS DE 20,54 %.

10. OUTILS À CONSIDÉRER



Enregistre



Partage



Like