

An aerial, high-angle photograph of a city street intersection at night. The scene is filled with the lights of cars and buildings. A semi-transparent dark blue rectangle is overlaid on the top half of the image, containing white text. The text reads: "5 sources de trafic pour booster votre tunnel de ventes." The background shows a complex network of roads and buildings, with some buildings having distinctive architectural features like a curved facade. The overall atmosphere is that of a busy, modern urban environment.

5 sources de trafic  
pour booster votre  
tunnel de ventes.



# Captez + de Trafic, Recoltez + de Contacts et Générez + de Ventes avec Wolfeo

## 5 sources de trafic pour booster votre tunnel de ventes.

Le marketing internet a quelque chose de fantastique : Seul le ciel est la limite !

Il en est de même quand il s'agit d'attirer du trafic : Vous n'êtes pas lié à une seule source d'acquisition de « leads » (« prospect » en anglais. Ce terme est de plus en plus repris dans l'univers du marketing internet francophone)

Bonne nouvelle, n'est-ce pas ?

Les 5 options présentées ici pour attirer vos prospects et clients idéaux vont vous aider à maximiser chaque euro dépensé dans vos actions marketing.

### 1/ Les listes E-mails

Une rumeur circule en ce moment... L'email marketing est mort !

Certes, les utilisateurs sont de plus en plus collés à leur smartphone. Nous vivons dans un monde de notifications et d'alertes visuelles ou sonores pendant que nous marchons ou sommes assis en transports en commun, notre smartphone en poche.

Construire une liste email reste cependant un moyen éprouvé d'établir une base dédiée d'acheteurs potentiels.

Encore sceptique ?

# Captez + de Trafic, Recoltez + de Contacts et Générez + de Ventes avec Wolfeo

Voici quelques statistiques récentes :

33% des emails sont ouverts sur un I-Phone.

75% des abonnés à un compte Gmail accèdent régulièrement à leurs courriels via leur smartphone.

Le mythe que « personne n'utilise l'email » n'est donc pas fondé, surtout lorsque les utilisateurs de smartphones sont si avides de nouveaux messages.

Une astuce intéressante à connaître : Concentrez-vous sur du contenu ciblé, qui répond aux besoins particuliers de votre audience. En rédigeant des emails dans lesquels elle trouve les informations dont elle a besoin, votre correspondance ne sera pas classée dans les spams mais plutôt placée en « favori ».

# Captez + de Trafic, Recoltez + de Contacts et Générez + de Ventes avec Wolfeo



## 2/ Les publicités Facebook

Le réseau social de Mark Zuckerberg compte plus d'un milliard d'utilisateurs actifs... par jour !

Facebook est donc devenu la pierre angulaire du web moderne.

Etant donné la réputation du site et sa capacité à atteindre tout type de profil de consommateur, il n'est pas surprenant que Facebook développe un système publicitaire fiable pour les entreprises.

Un conseil spécifique pour les solos-entrepreneurs et petites entreprises : En raison de la diversité des utilisateurs, qui plus est à l'échelle planétaire, il est important de prendre le temps de bien cibler votre publicité facebook pour être certain de faire des ventes sans démultiplier vos frais inutilement...

# Captez + de Trafic, Recoltez + de Contacts et Générez + de Ventés avec Wolfeo

Un budget flexible, des appels à l'action performants sur vos publicités et déjà vous mettez toutes les chances de votre côté pour tirer le meilleur profit de ce réseau social d'envergure mondiale.

# Captez + de Trafic, Recoltez + de Contacts et Générez + de Ventés avec Wolfeo



## 3/ Les podcasts

Les podcasts (ou la baladodiffusion en Québécois ☐ ) ne sont pas encore très populaires en France. Cependant, les radios françaises constatent une augmentation de l'écoute en différé de leurs émissions grâce au podcast.

Par exemple, entre 2013 et 2015, Radio France est passée de 10 à 20 millions de podcasts écoutés.

On peut donc tabler qu'à l'instar de ce qu'il passe en Amérique, les publicités radios vont petit à petit laisser la place aux publicités sur vos podcasts.

On comptabilise que 20% des Américains écoutent au moins un podcast par mois et que 63% d'entre eux achètent un produit ou un service dont ils ont entendu la promotion lors d'une émission « podcastée ».

# Captez + de Trafic, Recoltez + de Contacts et Générez + de Ventes avec Wolfeo

Alors, si vous êtes davantage à l'aise à l'oral qu'à l'écrit et que vous ne souhaitez pas non plus toujours montrer votre tête sur Youtube, préparez plusieurs émissions de podcast qui parlent de votre passion ou de votre expertise.

Ensuite, n'hésitez pas à être innovant et à aller voir des annonceurs qui ciblent la même audience que vous, en exposant les avantages d'apparaître sur un nouveau média.

*« La chance sourit aux audacieux ».*

Soyez parmi les premiers à développer régulièrement des émissions de podcast en français ET à en assurer la commercialisation publicitaire adéquate.

Cela viendra renforcer votre marque et votre notoriété tant pour vos produits et services que ceux de vos annonceurs.



# Captez + de Trafic, Recoltez + de Contacts et Générez + de Ventés avec Wolfeo



## 4/ Les blogs

Ça y est ! Vous avez créé un blog, vous avez commencé à poster des articles et maintenant comment faire pour en tirer un retour sur investissement ?

Un moyen toujours efficace à l'heure actuelle est le « guest blogging » ou la rédaction d'articles invités.

Les articles invités ne sont pas uniquement un moyen de mettre vos produits ou services devant davantage de paires d'yeux. C'est aussi un moyen de construire votre marque, de faire valoir votre expertise en dehors de votre propre plateforme de communication.

Le principe du guest blogging est simple : Recherchez des blogs qui opèrent dans votre créneau d'activité ou qui sont complémentaires à ce que vous proposez.



# Captez + de Trafic, Recoltez + de Contacts et Générez + de Ventes avec Wolfeo

Par exemple, vous êtes photographe de mariage et vous avez un blog qui parle à la fois de votre métier et de votre passion ; vous pouvez très bien échanger un article avec une maison de couture spécialisée dans les robes de mariées et ainsi élargir votre sphère d'influence.

Si vous ne souhaitez pas rédiger un article en tant que tel, vous pouvez très bien demander à afficher une publicité traitant de votre offre en photographie de mariage, sur le site web ou blog de la maison de couture.

A vous de voir l'option qui vous correspond le mieux.

# Captez + de Trafic, Recoltez + de Contacts et Générez + de Ventés avec Wolfeo



## 5/ Les bannières publicitaires

Si vous vous intéressez au marketing internet depuis plusieurs mois ou plusieurs années, vous avez sûrement entendu parler du phénomène de « Ad blindness ». C'est le fait de ne plus « voir » les publicités ou bannières sur un site web. Les visiteurs sont habitués à ce qu'elles soient situées à certains emplacements et du coup, ils ont pris l'habitude d'éviter spontanément de poser les yeux à ces emplacements.

Pourtant, votre annonce ou votre bannière peut vraiment attirer les clics si vous faites preuve de créativité et que vous apportez une réelle valeur à vos visiteurs.

# Captez + de Trafic, Recoltez + de Contacts et Générez + de Ventes avec Wolfeo

Vous pouvez tout à fait varier les emplacements de votre publicité ou bannière pour ainsi surprendre vos visiteurs (mais de la bonne façon...)

Les annonces ou les bannières ont toujours leur place dans le webmarketing moderne. Entourez-vous d'un professionnel si besoin et construisez des publicités qui suscitent l'intérêt et conduisent les utilisateurs à acheter plutôt qu'à se sentir spammés.

# Captez + de Trafic, Recoltez + de Contacts et Générez + de Ventes avec Wolfeo



## Comment appliquer cela à votre activité ?

Quand il s'agit d'attirer du trafic pour nourrir son tunnel de ventes, les possibilités sont quasi-infinies.

Les options présentées dans cet article ont pour but de vous inspirer.

En étant créatif et innovant, vous allez forcément augmenter le nombre d'acheteurs potentiels qui parcourt votre tunnel de vente, tout en établissant progressivement votre image de marque dans votre secteur d'activité.

Vous allez ainsi pouvoir affiner quelles sont les meilleures sources de trafic pour vous.



Captez + de Trafic, Recoltez + de Contacts  
et Générez + de Ventes avec Wolfeo

## Doublez Vos Ventes Avec Wolfeo

Découvrez la plate-forme Wolfeo qui vous permet de Capter  
+ de Trafic, Récolter + de Contacts et Générer + de Ventes  
grâce à internet...

Tout ça en AUTOMATISANT votre activité !

[TESTER 14 JOURS GRATUITEMENT](#)