

Le blog (15/16)

Définir les thèmes

- Développer sa notoriété et son expertise
- Augmenter le nombre de visiteurs sur votre site de vente en ligne
- Le blog apporte de l'information et du contenu, cela peut être à propos des fournisseurs et partenaires, de la composition des marques et des produits, à propos d'initiatives complémentaires, de témoignages clients, etc
- Contenu qui engage et qui apporte de la valeur ajoutée à votre boutique en ligne
- Définir trois thèmes principaux:
 - en lien avec ce que vous vendez
 - complémentaires au produit que vous vendez
 - qui est une valeur ajoutée pour votre clientèle cible

Calendrier éditorial

- La régularité est la clé de la réussite pour votre blog, pour votre audience et pour votre référencement dans les moteurs de recherche
- La cadence suggérée: un article par mois pour débiter
- Varier les promotions et le contenu instructif
- Le contenu peut être partagé sur les réseaux sociaux

Réutiliser du contenu

- Les articles de blog peuvent être mis à jour et recyclé tant que le contenu reste d'actualité
- Particulièrement facile pour les thèmes annuels

Inviter des experts/partenaires

- Les invités qui abordent des thématiques complémentaires
- Les experts qui partagent leur expérience en lien avec les produits que vous vendez
- Les clients qui ont testé vos produits
- Les partenaires et les fournisseurs

Contenu gratuit

- Proposer des freebies à télécharger en échange d'une adresse e-mail
- Recette, patron de couture, DIY, dessin à colorier, astuces déco, etc

Les bonnes pratiques

- Ajouter les mots-clés pour le référencement, nombre d'apparence de chaque mot-clé
- Longueur de texte recommandée pour les articles de blog, titre H1 et H2
- Photos professionnelles, de taille réduite et correctement nomées
- Ajouter des Call-to-Action via des liens internes, l'inscription à la newsletter, etc