

Vivre de son blog est possible. Mais à quel prix ?



Merci d'avoir d'avoir téléchargé la version PDF de l'article *Vivre de son blog est possible, mais à quel prix ?* J'espère que les conseils prodigués vous aideront à y voir plus clair si vous souhaitez vraiment vous lancer dans cette aventure entrepreneuriale.

Et si jamais, en tant que freelance, vous ambitionnez de proposer des prestations de qualité pour accompagner vos clients comme un pro, [jetez un oeil à cette formation](#).

Bonne lecture et à bientôt sur WPMarmite.com

Avant de vous laisser, sachez que la Marmite propose 15% de réduction [chez o2switch](#) avec le code promo ci-dessous :

WPM15

Si vous voulez me renvoyer l'ascenseur pour ce coupon, l'article du blog, et tout ce dont je parle dans ce PDF, [passez votre commande en cliquant sur ce lien](#).

En procédant ainsi, je toucherai une petite commission qui récompensera mon travail (sans que cela ne vous coûte rien).

Merci de votre soutien !



Ce que vous devez savoir avant de devenir blogueur

PUBLIÉ PAR ELÉONOR (ÉQUIPE WPMARMITE) LE 18 JUILLET 2018 / 33 COMMENTAIRES

 **93**
PARTAGES



51



42

in

Être indépendant. Pouvoir voyager, loin, longtemps, voire se faire payer pour visiter des contrées inconnues. Partager sa passion, et en vivre. Gagner de l'argent grâce au web. Avoir une communauté de fans avec qui échanger au quotidien.



Autant d'objectifs qui poussent bon nombre de gens ([plus de 440 millions dans le monde, estime-t-on grossièrement en 2017](#)) à créer leur blog, dont certains qui espèrent en faire leur source de revenus principale.

Si le projet de devenir blogueur peut être alléchant, soyons réaliste : très peu arrivent à en faire leur gagne-pain réel. La raison de ces échecs est assez simple à comprendre : peu d'apprentis-blogueurs sont préparés à cette vie, certes trépidante, mais également pleine de défis.

C'est pourquoi la Marmite a eu envie, d'une part, de **vous dévoiler les coulisses de la vie de blogueur, mais aussi de vous donner ses conseils concrets si vous souhaitez vraiment vous lancer dans cette aventure** entrepreneuriale.

Attention, certains vont vite déchanter ! Les autres auront un véritable plan d'action pour devenir blogueur.

SOMMAIRE

- **Ce qu'on ne vous dit pas sur le fait de devenir blogueur**
 1. Être blogueur est une activité chronophage
 2. Tous les sujets de blogging ne rapportent pas de l'argent
 3. Beaucoup échouent faute d'avoir su se différencier
 4. De "la vie de rêve" de certains blogueurs...
- **Ce que vous devez mettre en place pour vous lancer**
 1. Créez votre stratégie autour d'un sujet à potentiel qui vous passionne
 2. Proposez une valeur réelle à votre audience
 3. Devenez un as du webmarketing
 4. Différenciez-vous par des formats novateurs
 5. Expérimentez... et soyez patient !
- **Le(s) mot(s) de la fin**

Ce qu'on ne vous dit pas sur le fait de devenir blogueur

Loin de nous l'idée de décourager ceux qui rêvent réellement de faire de leur blog leur activité principale. Mais il convient, comme pour tout projet, de s'y lancer en toute connaissance de cause...

Être blogueur est une activité chronophage

Tout d'abord, soyons clairs : **le blogging, lorsque l'on souhaite en vivre, est une activité business à part entière**. Gagner de l'argent avec un blog peut paraître simple en apparence ; mais gagner réellement sa croûte avec cette activité, c'est être entrepreneur.

Devenir blogueur, c'est donc accepter de faire **un investissement personnel conséquent en termes de temps**, depuis le lancement de son blog, avec une stratégie spécifique, jusqu'à son déploiement au quotidien. Rédaction d'articles, référencement naturel, promotion de votre activité sur les réseaux sociaux, via l'emailing, sur des blogs partenaires... Il y a du boulot !

L'avis de [Florian Pouvreau](#) (ancien blogueur, et maintenant consultant pour des laboratoires pharmaceutiques) : *"L'image qu'on se fait du blogueur, celui qui lance un blog sur une niche puis le laisse vivre (et se laisse vivre), est bien loin de la réalité. Il faut rédiger son contenu, installer et maintenir son site en ligne, animer ses réseaux sociaux, savoir gérer un business en soi..."*

Lorsque j'ai lancé mon blog, j'y ai passé le plus clair de mon temps en-dehors de mes études ; et c'était à une époque où il était beaucoup plus simple de réussir en tant que blogueur !

J'estime qu'aujourd'hui, pour lancer un blog rentable et s'assurer un bon salaire, il faut entre 2 et 3 ans de travail intensif (plus de 700 articles de blog en ligne, ou plus de 150 vidéos sur une chaîne YouTube, plusieurs réseaux sociaux animés régulièrement...). Ça peut rapidement devenir épuisant : il faut être un véritable leader pour réussir."

Et c'est d'ailleurs pour ça que l'on constate que le web est rapidement devenu **un véritable "cimetière du blogging"**.

On peut y contempler les paysages désolés des nombreux blogs personnels ou professionnels abandonnés trop tôt, par des apprentis-blogueurs qui n'ont pas eu le courage de continuer leur activité après 6 mois ou un an.

Épuisés par une vie personnelle qui s'est significativement réduite, ou déçus des résultats qui ne leur permettaient pas de payer leurs factures, ils ont déserté le web, laissant derrière eux des blogs vides depuis des années.



CI-GISENT LES RÉSIDUS DES ESPOIRS DE BLOGUEURS AMATEURS

D'ailleurs, même si vous vous lancez à plein temps et à plein régime, **il existe un risque à tout miser sur le blogging**, tout comme il est risqué de lancer une entreprise en soi.

On a pu le constater au début des années 2010, lorsque de nombreux blogueurs, qui gagnaient assez bien leur vie si on en écoutait leur expérience, ont subi les ravages des nouveaux algorithmes de Google, Google Panda puis Google Penguin.

La Marmite elle-même est d'ailleurs passée par là, et avait [raconté cette expérience compliquée sur le blog Miss SEO Girl](#).

Tous ceux qui n'étaient pas prêts à redoubler d'efforts, et à en apprendre plus sur le SEO, y ont perdu quelques plumes, voire tous leurs espoirs de percer dans le monde du blogging.

Attention donc à ce que certains “formateurs” peuvent vous promettre. Si l'on vous présente des études de cas démentielles, où le blogueur amateur se retrouve à faire des mille et des cent la première année... méfiez-vous : il s'agit de cas atypiques, et non de la norme.

Généralement, la promesse est la suivante : « *Gagnez [grosse somme d'argent] en [petite quantité de temps]* » et bien entendu le support client est inexistant (ou effectué par des personnes sous-qualifiées) car l'objectif est juste de vendre, pas de vous aider à progresser.

À chacun d'entre vous de faire votre propre analyse des offres qu'on vous propose : la Marmite ne connaît pas tous les formateurs du web, et ne se permettrait d'ailleurs pas de distribuer les bons ou les mauvais points !

L'avis d'[Alexandre Cormont, blogueur et coach en séduction et amour](#) : *“Au début de ma carrière j'ai consacré plus de 6h par jour (pendant 2 ans) à écrire comme un fou (4000 articles) Désormais je fais 6h par mois (j'écris 20 articles). J'ai mis mes forces vers Youtube. Je pense que le SEO est important mais qu'il convertit moins bien que la vidéo. J'ai dû opérer un véritable changement de vision marketing.”*

L'avis de Céline, du [blog Cooking for my Baby](#) : *« Je consacre 70% de ma vie au blogging aujourd'hui (40% environ au début avec mon bébé). C'est très très chronophage mais avant tout passionnant, c'est la raison pour laquelle je continue, grâce notamment à d'autres activités professionnelles à côté. Les témoignages de mes visiteurs me prouvent que mon travail sert à un grand nombre de personnes et j'ai donc décidé de poursuivre l'aventure de mon blog de diversification alimentaire et recettes pour les bébés Cooking for my Baby ! »*

Tous les sujets de blogging ne rapportent pas de l'argent

Ce qui fait rêver plus que tout, lorsque l'on lit un influenceur ou un blogueur, c'est bien le fait qu'il semble vivre de sa passion. Tout ce dont parlent les YouTubeurs, les célébrités d'Instagram ou les blogueurs américains célèbres, les palpitent, et les rendent ainsi attrayants.

Naturellement, si vous rêvez de devenir blogueur, **vous vous dites que vous allez vous lancer grâce à votre propre passion**. Que, si cela vous trépide à ce point-là, sans doute vous trouverez une audience prête à payer pour partager vos lumières sur le sujet.

Là encore : attention. Tous les sujets de blogging ne permettent pas de lancer un business florissant.

L'avis d'Alexandra Martin, blogueuse de [Miss SEO Girl](#) : « *Je pense que la passion est l'une des clés de la réussite et pas uniquement dans le domaine du blogging. Quand il y a de la passion, il est plus facile et plus naturel de rédiger, de s'impliquer, et d'échanger. Quand on transmet des informations avec passion, elles sont plus facilement comprises par le lecteur. Le manque de passion se verra à travers les écrits, et on aura du mal à percer, à construire et fidéliser une communauté.*

Toutefois, il faut être honnête : le blogging demande beaucoup de temps et la passion n'est pas un élément isolé qui vous permet de percer dans le monde du blogging. Tant qu'on a du temps à consacrer, c'est parfait, on peut dire qu'on est sur la bonne voie. Dès que le temps alloué au projet diminue, les effets se sentiront sur les résultats du projet. N'oubliez jamais que c'est le travail qui vous permet de réussir... on n'a rien sans rien ! »

On constate généralement qu'il existe **3 niches où il est plus simple de percer en tant que blogueur** :

- **La thématique "business"**, ou former les gens à comment gagner de l'argent (investissements financiers, boursiers, et immobiliers, entrepreneuriat...);
- **La thématique "santé"** et tous ses dérivés, comme le fitness, la perte de poids, l'alimentation ;
- **La thématique "développement personnel"** et relations humaines (séduction, vie amoureuse...).

Si votre passion se trouve en dehors de ces 3 thématiques-phares, qui attirent vraiment du business, rien n'est impossible mais il vous faudra redoubler d'efforts (regardez la Marmite, par exemple :P).



Si vous avez déjà lancé votre activité, notamment hors de ces niches-ci, le blogging peut également être **un bon moyen de développer votre business existant**.

Une étude Increamys va jusqu'à dire qu'une petite entreprise qui dispose d'un blog d'entreprise régulièrement alimenté va bénéficier de 126% de prospects en plus que celle qui n'en a pas. Mais encore une fois, n'en attendez pas des miracles : il vous faudra mettre la main à la pâte régulièrement, et y laisser beaucoup de votre temps, pour atteindre de bons résultats.

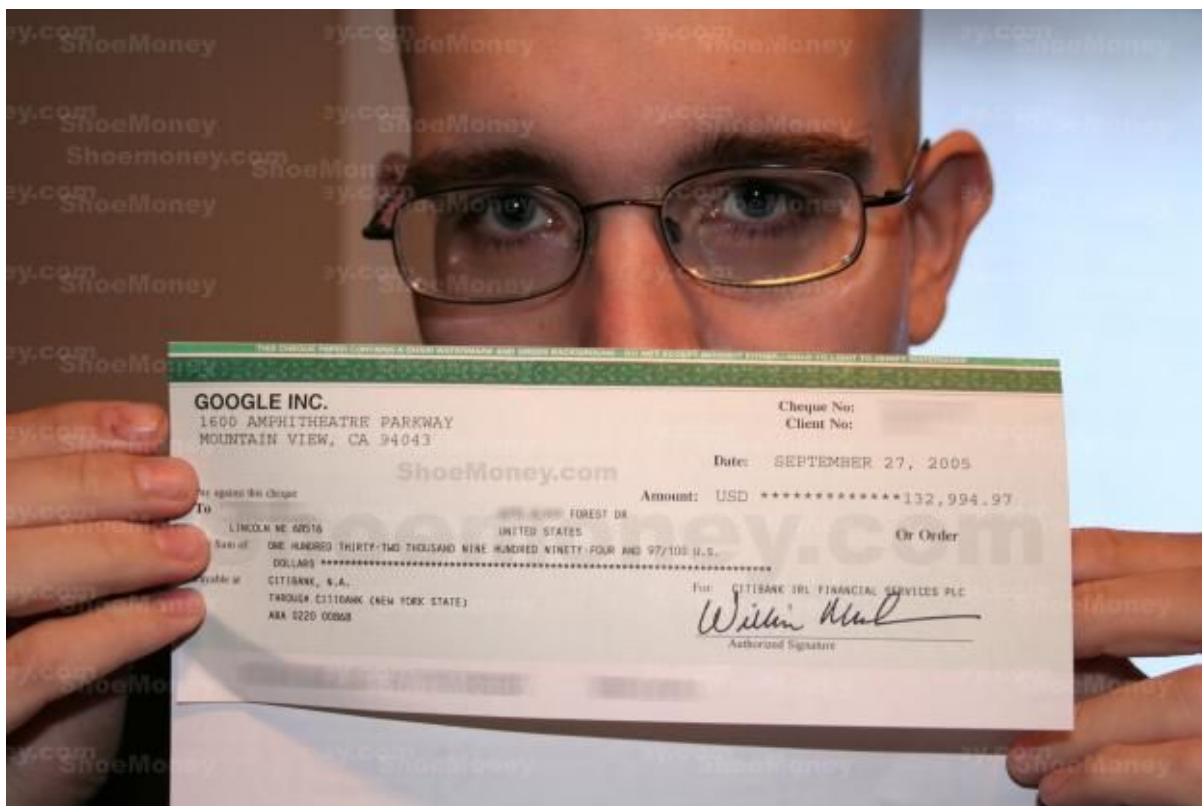
L'avis de [Florian Pouvreau](#) (ancien blogueur, et maintenant consultant pour des laboratoires pharmaceutiques) : *"En lançant mon blog, j'avais trouvé une niche florissante, qui fonctionnait bien. Mais deux éléments m'ont fait arrêter ce blog. D'une part, le sujet sur lequel j'avais basé mon business était vieillissant, et n'était plus viable, plus ancré dans la réalité de ce que les gens attendaient.*

D'autre part, et c'est sans doute l'élément le plus important : je n'étais pas passionné par ce sujet."

Beaucoup échouent faute d'avoir su se différencier

Il existe un nombre incalculable de vendeurs de rêve sur le web, qui promettent, grâce à **des techniques de blogging industrialisées, répétables à l'envi**, de vous faire gagner de l'argent rapidement et aisément.

On se souvient de la période où Jeremy Shoemaker, connu sous le pseudo ShoeMoney en ligne, avait lancé la tendance de pages de ventes qui se ressemblaient toutes, notamment en dévoilant un chèque qu'il a gagné grâce à une "méthode miracle" de blogging...



Un gros chèque venant de Google qui a fait rêver des blogueurs amateurs...

Oui mais voilà : ces techniques de blogging, basées sur les revenus passifs ou sur des schémas de vente pyramidaux, en ont laissé beaucoup sur le carreau. La raison de ces échecs massifs ? **Un manque de différenciation.**

En effet, pourquoi lire la copie lorsque l'on peut avoir l'original ? À force de reproduire le succès d'autrui, sans y ajouter sa patte personnelle, ces "blogueurs-types" se retrouvent à abandonner leur activité, faute de clients ou de revenus.

L'avis de Stanislas Leloup, blogueur de [Marketing Mania](#) : « *Le principal danger, c'est de ne pas suffisamment réfléchir à son positionnement. Si vous faites la même chose que tout le monde, vous ne sortez pas de la masse et vous avez rapidement l'impression de parler dans le vide. Quand j'ai commencé mon premier blog, j'avais très peu de lecteurs – mais ils ADORAIENT ce que j'écrivais, car c'était différent de tout le reste. Ça m'encourageait de savoir qu'il y avait plusieurs personnes qui attendaient mon prochain article avec impatience. Et je savais qu'il y avait d'autres lecteurs comme eux, qui ne m'avaient pas encore découvert.* »

L'une des clés de réussite pour vivre de son blog, c'est bel et bien de se créer une influence au sens propre du terme : **devenir une personnalité inimitable** sur le net. Et ça, ce n'est finalement pas donné à tout le monde.

L'avis de Florian Pouvreau (ancien blogueur, et maintenant consultant pour des laboratoires pharmaceutiques) : *"Pour réussir en tant que blogueur, il faut accepter de devenir soi-même une marque, de s'exposer aux yeux des internautes. Si l'on veut devenir un influenceur, il faut même s'attendre à ne plus avoir une vie à soi, mais une vie dédiée à ses réseaux sociaux. Certains vont même jusqu'à dire qu'ils n'ont plus le droit d'être malheureux ou malades, de peur de perdre leur audience ou leurs contrats de publicité avec des marques."*

De "la vie de rêve" de certains blogueurs...

Sans doute les avez-vous vu passer sur les réseaux sociaux : ces blogueurs ou influenceurs qui, de story Instagram dans un hôtel quatre étoiles à une photo Facebook prise sur une plage paradisiaque à Bali, exposent la vie de rêve qu'ils mènent.

Gare à la poudre aux yeux ! La réalité risque de piquer un peu.

On ne compte plus les cas où les villas de luxe de ces blogueurs à sensation sont louées pour la journée, leurs vies mises en scènes le temps d'un tournage.

Si certains s'en sortent effectivement assez bien pour se payer cette vie de rêve, d'autres ne font qu'imiter ce mode de vie excessivement superficiel.

D'autres se font sponsoriser leurs voyages dans le cadre de partenariats, et accèdent à des lieux divins. Méfiez-vous donc de ce que vous pouvez voir sur les réseaux sociaux à ce propos car la transparence n'est pas toujours de rigueur.

Malgré tout, il n'y a pas de règles. Certains blogueurs comme [Alex Vizeo](#) ont publié gratuitement des centaines d'articles et de vidéos par pure passion pendant des années et sont aujourd'hui ravis de pouvoir collaborer avec [des marques pour proposer davantage de contenus à leur audience](#).

Soyez donc prévenus : devenir blogueur pour gagner sa croûte, ça ressemble beaucoup plus à un épisode de The Office qu'au Loup de Wall Street.

Bien sûr, beaucoup de blogueurs arrivent à avoir assez de flexibilité et de liberté dans leur emploi du temps pour se ménager **une vie de "digital nomade"**, et faire le tour du monde. Mais là encore, ne croyez pas tout ce qu'on vous en dit sur le web !

L'exemple de Stephanie Lee, influenceuse américaine qui a parcouru le monde en "digital nomade", est assez parlant.

Elle explique, dans [un article qui dévoile la vérité de ce mode de vie](#), qu'en même temps qu'elle publiait sur Instagram des photos alléchantes de ses voyages, elle devait travailler sans cesse sur le développement de son business, a du faire un trait sur des relations humaines durables, et se sentait **de moins en moins satisfaite de son nomadisme**.

 **superlee7**
Lanikai Pillbox Hike [Voir le profil](#)



[Afficher le profil sur Instagram](#)

♡ 💬 📌

162 mentions J'aime

superlee7 Pull-upssssss! This was scary because if I dropped down and lost balance it would be 🤯 🤯 🤯 📸 @karenhongphoto #hawaii #nomadlife #fitnesseverywhere #girlswholift #travelgram

[afficher les 9 commentaires](#)

Ajouter un commentaire... 

Ce qu'en dit notre chef-cuistot Alex : “J’avoue que c’est très compliqué de décrocher. Même aujourd’hui grâce à l’équipe qui m’accompagne, il y a toujours quelque chose à faire. Rédiger des articles, des newsletters, créer des formations, les promouvoir, animer les réseaux sociaux, répondre aux emails, s’occuper des étudiants, relire les articles des rédacteurs, corriger des bugs techniques... et la liste continue.

Honnêtement, mon activité a généré pas mal de tensions avec ma chérie. J’ai mis des choses en place pour essayer d’y remédier mais je comprends que ce ne soit pas facile à supporter (par exemple, j’ajoute les dernières touches à cet article un mardi soir à 23h22...).”

Si vous êtes tenté par cette vie de blogueur, sachez donc moduler vos attentes, et vous lancer dans l'aventure avec un objectif premier autre, comme aider une audience à résoudre un problème.

[Partir sur l'idée de servir une cible plutôt que de se servir soi-même](#) permet de se lancer dans les meilleures conditions, autant pour soi que pour son blogging.

L'avis de Jean-Yves Ponce (blogueur de Potion de Vie) : *“Il y a de nombreux exemples de blogueurs qui gagnent très bien leur vie, et lorsque les blogueurs débutants voient cela, ils ont envie de faire pareil. C'est tellement inspirant, c'est normal ! Le problème c'est que bloguer est un travail de longue haleine qui demande de la patience et de la régularité. Créer un blog, le dynamiser, le faire connaître, fédérer une communauté, se rendre utile aux gens, partager un message, faire des recherches pour créer un contenu de qualité, avec un ton unique, authentique... Tout cela est indispensable pour qu'un blog se fasse connaître et fonctionne bien.”*

Ils ont bon dos, les mythes autour du blogueur-influenceur qui vit de son indépendance et de sa plume acérée. Mais, bien sûr, si tous ces *reality checks* ne vous ont pas fait peur, il reste toujours une place sur le web pour ceux qui sont prêts à donner de leur personne, de leur temps et de leur passion pour devenir blogueur à temps plein.

Ce que vous devez mettre en place si vous êtes prêt à vous lancer

La Marmite et son fondateur, Alex, regorgent de bons conseils pour vous lancer en tant que blogueur. Alors par où commencer ? Quels outils et qualités vous seront nécessaires pour réussir ?

Créez votre stratégie autour d'un sujet à potentiel qui vous passionne

Pour être crédible en tant que blogueur, et attirer une audience qui vous fera confiance, vous devez bien sûr choisir un sujet dont vous êtes expert, que vous connaissez sur le bout des doigts.

Rappelez-vous que les 3 marchés les plus porteurs sur le web sont la formation au business (investissements financiers, boursiers, immobiliers...), la santé (fitness, perte de poids, nutrition...) et le développement personnel (séduction, amour...).

Vous pouvez également partager ce que vous venez d'apprendre à l'issue d'une formation, mais gare à bien vous positionner comme un expert.

Renseignez-vous sur l'intérêt que portent les gens à cette thématique, en surfant sur des blogs existants, des chaînes YouTube, des forums. Vous y rencontrerez votre audience future, et [mesurerez le potentiel de votre projet](#).

Mais surtout, et c'est sans doute le premier conseil qu'il vous faut appliquer : choisissez un sujet qui vous passionne !

Le ikigai, ça vous dit quelque chose ? **Littéralement "raison d'être" en japonais, le ikigai** désigne la combinaison de :

- Ce pour quoi vous êtes doué, reconnu
- Ce pour quoi on pourrait vous payer
- Ce dont le monde a besoin
- Ce que vous aimez

Ikigai



Source : [3 exercices pour trouver son ikigai](#)

Au croisement de ces 4 éléments se trouve votre ikigai... qui doit être **le sujet de votre projet de blogging**.

Car la clé pour tenir sur le long terme en tant que blogueur, c'est d'être passionné par ce que l'on transmet aux autres.

C'est seulement avec cette exaltation, née de votre engouement pour votre sujet, que vous pourrez devenir une référence en la matière.

Rappelez-vous également que, sur Internet, **vous allez avant tout mettre en avant votre personne**. Un blogueur est une personnalité publique du web, s'expose à une audience plus ou moins large, et y passe un temps considérable.

C'est pourquoi votre stratégie de blogging doit tourner autour d'un de vos sujets de prédilection, dont vous ne vous lasserez pas, et grâce auquel vous fascinerez les autres.

Ce qu'en dit notre chef-cuistot Alex : *“C'est vrai qu'au départ, on peut avoir du mal à trouver un positionnement intéressant. Je trouve tellement dommage de voir se lancer des blogs qui sont de pâles copies de blogs existants ou étrangers. Et comme tout le monde fait la même chose, ces blogs n'ont aucune saveur. Injectez une facette de votre personnalité à l'intérieur et ça fera des miracles. J'adore partager l'exemple de Nerd Fitness, on ne dirait vraiment pas qu'il s'agit d'un site sur la perte de poids.”*

Proposez une valeur réelle à votre audience

Bien, vous avez trouvé votre sujet de blogging. Les idées affluent alors à votre cerveau, vous vous voyez déjà rédiger des articles en veux-tu, en voilà, sur tout un tas de thématiques qui, vous en êtes sûr, vont intéresser des gens.

Chouette.

Mais au fait... **d'où vont venir vos revenus ?**



Pour vivre de son statut de blogueur, il faut évidemment **monétiser son activité**. On peut bien sûr penser à l'affiliation, qui consiste à promouvoir les produits ou les services d'une autre entreprise, ou encore aux revenus passifs issus de la publicité en ligne.

Cependant, pour vraiment percer et vous assurer une activité de blogging pérenne, il n'y a pas de secret : il vous faut **créer une valeur ajoutée réelle, tangible, pour votre audience**.

On peut penser à de nombreuses manières de monétiser un blog, parmi lesquelles :

- La vente de formations vidéo ou présentielle ;
- Les ebooks ou livres blancs payants ;
- Les produits physiques liés à votre thématique ;
- L'organisation de conférences et d'événements physiques...

Quel que soit le modèle que vous choisissiez, **gardez toujours en tête le bénéfice que vont en tirer vos audiences**. C'est là la clé pour créer une proposition de valeur efficace, durable, qui vous rapportera de l'argent sur le long terme.

“Utilisateur au centre” clamerait Alex !

Et cet utilisateur du web, confronté à de nombreuses offres commerciales chaque jour, est de plus en plus exigeant. De nombreuses ressources gratuites existent en ligne : pourquoi choisirait-il de vous faire confiance, à vous, plutôt qu'à un autre ?

La réponse est simple : parce que **vous lui apportez une première valeur avant même de lui vendre** un produit ou un service. Dans vos vidéos, vos articles, et tous les contenus que vous diffusez en ligne gratuitement, donnez à vos lecteurs des conseils, des bonnes pratiques, qui feront grandir leur intérêt et leur confiance pour vos solutions payantes.

In fine, il vous faut devenir le roi du teasing pour mener vos audiences à vous faire confiance, et vous acheter ce que vous leur proposez.

Ce qu'en dit notre chef-cuistot Alex : *“La Marmite a à coeur d'aider ses lecteurs, en créant les meilleures ressources gratuites disponibles sur le web au sujet de l'univers de WordPress. Créer de la valeur, c'est ce qui permet d'avoir une véritable crédibilité pour ensuite proposer des formations, des ateliers, des ebooks, des outils payants. À mon sens, il est nécessaire de mouiller la chemise (et le faire comprendre à son audience) pour l'inciter à aller plus loin avec des contenus payants. Il faut tout simplement savoir donner sans attendre en retour pour au final, recevoir.”*

Devenez un as du webmarketing

On ne vous a pas menti, depuis la première partie de cet article : devenir blogueur, c'est un véritable boulot. Et une grosse partie de ce job va résider dans l'apprentissage, en permanence, de techniques web diverses et variées.

Création de site, SEO, emailing, Social Media... Faisons **le tour des compétences indispensables qu'il vous faudra pour tenir la barre d'un blog à succès**, duquel vous vivrez.

Créez votre blog

C'est logique : qui dit blogueur, dit blog.



Un blog qu'il va vous falloir créer. Alors oui, il existe des plateformes assez performantes, qui vous permettront en un rien de temps d'atteindre un résultat crédible pour votre audience. Toutefois, il vaut mieux éviter de rester sur des sous-domaines comme .wordpress.com ou .wix.com car cela nuirait au référencement de votre site sur le long terme.

En effet, si ça décolle et que vous désirez [avoir votre propre nom de domaine](#), vous perdrez tout ce que vous construisez avec le premier site...

Vu que vous êtes sur WP Marmite, on ne pourra que vous conseiller de choisir WordPress parmi les solutions à votre disposition.

La raison en est assez simple : modulable, simple d'utilisation même pour ceux qui sont peu aguerris aux codes du web, et surtout pleine de ressources externes pour gérer soi-même son site, **WordPress constitue l'outil le moins coûteux et le plus simple à prendre en main.**

Pour vous lancer, [n'hésitez pas à consulter la vidéo ultra complète qu'Alex avait créée sur le sujet](#) : un passage obligé pour le blogueur débutant !

Référez votre blog

À quoi vous servira donc un blog, tout nouveau, tout beau, si vous n'y attirez pas régulièrement un trafic intéressant, qui deviendra autant de clients potentiels ?

Pour atteindre vos audiences, il vous faut donc bien **vous placer sur le canal-clé, que tout le monde utilise au quotidien : Google et consorts, les fameux moteurs de recherche.**

Le référencement naturel, aussi appelé SEO (pour Search Engine Optimization), sera la clé pour rendre votre blog visible.

Après vous êtes assuré que votre blog est bien conçu, techniquement, pour que les moteurs de recherche les "scannent" et le répertorient bien, il est nécessaire de trouver les mots-clés sur lesquels vous souhaitez que votre blog ressorte.

Il serait très long de vous expliquer toutes les bases du SEO, mais de nombreuses ressources existent sur le web pour vous en apprendre les rudiments.

Si vous ne voulez pas chercher plus loin, la Marmite vous a d'ailleurs concocté [une belle formation, bien complète, pour apprendre tout ce qu'il vous faut savoir sur le référencement](#), et rendre votre site visible sur la toile en quelques vidéos orientées pédagogie.



Dis donc, tu serais pas en train de me faire un peu de "teasing", toi ?

Créez votre liste d'emailing

Si le référencement est un travail de longue haleine, un autre levier web va vous permettre de rapidement générer des revenus sur votre blog : il s'agit de **l'emailing**.

Loin d'être mort, ce canal marketing mythique est en fait **le levier de croissance le plus important pour un blogueur**, et sur lequel il vous faudra vous focaliser.

[Une étude du cabinet McKinsey](#) a même démontré que l'emailing était 40 fois plus efficace que Facebook et Twitter réunis, pour attirer de nouveaux clients !

Mais où trouver vos premiers contacts auxquels envoyer de belles newsletters ?
Simplissime : à même votre blog !

En mettant en place [un plugin d'opt-in](#), soit une extension qui permet de rajouter un formulaire de collecte d'emails à votre blog, vous laisserez la possibilité à vos lecteurs de s'abonner à votre newsletter. Si le contenu que vous leur proposez est de qualité, il n'y a pas de doute qu'ils voudront avoir de vos nouvelles.

Mais attention à ne pas jouer avec le feu, une fois ces adresses email en main : l'important reste, encore et toujours, d'apporter de la valeur à vos destinataires.

Ne les spammez pas d'emails promotionnels, qui ne leur donneront que l'envie de se désinscrire, et respectez [les règles du Règlement Général pour la Protection des Données](#) en n'envoyant des emails qu'à ceux qui vous ont donné leur accord tacite. Proposez-leur plutôt **des newsletters régulières, à forte valeur ajoutée**, où vous leur donnez encore des conseils concrets et où vous leur partagez votre quotidien de blogueur.

Maîtrisez la rédaction web ou l'animation YouTube

Ça y est, vous êtes un blogueur, *soon to be* influenceur. Alors sachez-le : **la manière dont vous rédigez vos articles ou dont vous concevez vos vidéos YouTube est votre arme privilégiée** pour toucher vos audiences en plein coeur.

Là encore, de nombreuses ressources existent en ligne, qui vous aideront à devenir un maître de la plume web ou un jedi de YouTube.

Mais un essentiel demeure : [vous inspirer de blogueurs célèbres qui réussissent](#). Sans pour autant faire un banal copier-coller de leurs techniques, vous verrez qu'il existe de nombreuses méthodes, comme le storytelling, qui feront de vos contenus d'incontournables ressources web, qui palperont votre audience et lui donnera envie de vous suivre.

Le genre de contenus qu'on garde dans ses favoris, en somme !

Créez des communautés sur les réseaux sociaux

Que vous vendiez des formations business ou que vous souhaitiez être bloggeuse beauté, il n'y a aucun doute au fait qu'**une large partie de votre audience se trouve sur les réseaux sociaux**.

Facebook, Twitter, Instagram, Snapchat, voire LinkedIn pour certains secteurs d'activité... À vous de choisir les plateformes à investir, pour promouvoir votre blog.

Mon conseil personnel : ne vous lancez pas dans la création de 10 comptes sur 10 plateformes différentes dès le début.

Commencez par rassembler une communauté solide sur 2 ou 3 réseaux sociaux, et créez-y une réelle intimité avec vos fans. Vous pouvez toutefois réserver le pseudo sous lequel vous communiquez sur différents réseaux sociaux, dans l'optique de les utiliser plus tard si besoin.

En ajoutant à votre blog des boutons d'abonnement à vos réseaux, vous verrez votre nombre de followers ou d'abonnés croître.

Qui dit réseaux sociaux, dit proximité : encore une fois, vous êtes une personnalité du web, donc montrez-vous !

Dévoilez à la fois votre business, mais aussi ses coulisses : votre quotidien, vos expériences, votre passion pour votre sujet de blogging.

Variez également les formats, en faisant la place belle à l'image et à la vidéo, qui attirent l'oeil déjà si sollicité des internautes.

Ce qu'en dit notre chef-cuistot Alex : *“Mettre sa tête sur Internet (avec son vrai nom), n'est pas quelque chose d'aisé. Moi-même, je n'étais pas très à l'aise avec ça au début. Que vont penser les gens ? Vont-ils se moquer de moi ? Suis-je légitime pour donner des conseils ? Autant de questions qui nous font douter du bien-fondé de notre démarche. La personne qui m'a fait sauter le pas est le blogueur américain Pat Flynn. Je n'ai plus la citation exacte mais en substance, il dit qu'il est nécessaire de sortir de sa zone de confort pour faire progresser son blog et développer sa marque.”*

Si la concurrence est rude sur les réseaux sociaux, n'oubliez pas qu'il est inutile d'avoir des milliers de followers pour vivre du blogging : une audience bien qualifiée, qui apprécie votre partage d'expérience et de bonnes pratiques, suffit à faire parler de vous, et à vous rapporter un premier revenu business.

Nouez des relations avec d'autres blogueurs ou influenceurs

Voilà le dernier indispensable pour maîtriser les codes du web : développer votre réseau online, **en créant du contact avec ceux qui ont déjà de belles audiences.**

Vous en aurez besoin, ne serait-ce qu'au début, pour vous faire une place au soleil du web : ce sont eux qui accumulent du trafic, et pourront vous faire connaître plus largement à terme.

Attention toutefois à ne pas voir ces influenceurs juste comme un moyen de vous faire connaître : ils savent très vite reconnaître les pique-assiette (ou en l'occurrence, les pique-audience). Ne proposez pas de "partenariats" qui ne profitent qu'à vous ! Au contraire, faites l'inverse.

L'objectif n'est pas de mendier de l'attention, mais bien de leur montrer la valeur que vous apportez. Rajoutez-les sur les réseaux sociaux, et engagez des conversations simples.

Mieux encore : faites des liens, dans vos contenus, vers leurs propres articles ou vidéos, et partagez-les !

Beaucoup d'influenceurs suivent ce qui se dit sur eux sur le web, même s'ils n'ont pas besoin de plus d'attention que cela pour y survivre. Si vos publications leur semblent intéressantes, aucun doute qu'ils ne vous renverront l'ascenseur, ou tout du moins qu'ils auront envie d'en savoir plus sur vous.

La boîte à outils du blogueur WordPress

Pour lancer votre blog sur WordPress, et apprendre tous ces codes web dont nous venons de parler, vous n'êtes pas seul ! De nombreux plugins existent pour vous faciliter la tâche, et parmi eux, ces quelques essentiels :

- **Les constructeurs de page**, comme [Divi](#), [Visual Composer](#), [Elementor](#) ou [Beaver Builder](#), vous aideront à créer votre blog de façon visuelle, avec un minimum de compétences en développement web.
- [OptinMonster](#) vous permettra de récolter les emails de vos lecteurs, tandis que [Mailchimp for WordPress](#) vous permettra d'envoyer vos newsletters ultra quali.
- [Yoast SEO](#) vous accompagnera dans le référencement de vos articles.
- [Social Warfare](#) vous donnera l'opportunité de rajouter des boutons de partages réseaux sociaux à vos pages, pour vous faire connaître sur l'univers Social Media.
- [WooCommerce](#) peut vous permettre de vendre vos produits associés à votre blog, qu'ils soient numériques ou physiques.

Avec ces quelques outils, vous arriverez à vous lancer avec un bon positionnement et des contenus de qualité. Mais bien sûr, la liste n'est pas exhaustive, et votre boîte à outil s'agrémentera de nombreux autres outils au cours de votre activité !

Différenciez-vous par des formats novateurs

On ne le dira jamais assez : les blogueurs qui rencontrent un succès à long terme sont ceux qui ont trouvé un élément différenciant par rapport à ce qui se fait ailleurs.

Tout comme une entreprise a sa “Unique Selling Proposition”, qui en fait un acteur unique sur le marché, vous devez trouver, en tant que blogueur, **un élément qui vous rendra différent de la concurrence.**

Cette étape va éminemment dépendre de ce que vous vendez en parallèle de votre blog, ainsi que de l'image que vous souhaitez renvoyer à votre audience. Mais voici quelques éléments qui peuvent vous permettre de vous différencier :

- La tonalité de vos articles de blog ou de vos vidéos ;
- Des sujets de niche qui vont attirer une audience très précise, sur des mots-clés spécifiques ;
- L'association avec des experts de votre domaine, sous forme d'interviews ou d'articles invités...

N'hésitez pas à parler de votre projet autour de vous pour recueillir des idées de différenciation, ou encore à vous inspirer de ce que d'autres influenceurs font, pour trouver votre propre voie/voix.

Vous voulez un exemple concret ? Regardez plutôt ce que fait Jared Polin sur [son blog Fro Knows Photo](#), un blog qui donne des conseils sur la photographie.



DIFFICILE D'OUBLIER CE BLOGUEUR N'EST-CE PAS ?

Avec sa tonalité humoristique, détendue, les bonnes pratiques qu'il partage, et sa coupe de cheveux qu'on n'est pas près d'oublier de si tôt, voilà un exemple de positionnement vraiment percutant et différent.

Ce qu'en dit notre chef-cuistot Alex : *“Même si je ne l'ai pas vraiment fait exprès, j'ai adopté un positionnement “d'expert accessible” et parfois avec des*

traits d'humour. Une sorte d'anti-geek qui fait le pont entre le monde de la technique et les gens normaux. Je pense que c'est en partie ce qui fait le succès de la Marmite : de l'authenticité, de la proximité et des contenus de qualité."

Expérimentez... et soyez patient !

Un dernier conseil, et pas des moindres, qui a rapport à votre posture de blogueur au quotidien : **soyez persistant**. C'est l'une des clés les plus importantes pour finir par vivre de son activité de blogging.

Mettez en place **une routine de publication régulière**, où vous vous obligez à mettre en ligne un contenu toutes les semaines ou toutes les deux semaines au moins. Plus vous publierez, plus votre blog montera sur les moteurs de recherche, et plus vous aurez de retours sur votre activité de la part de vos audiences.

Car ce sont elles, vos cibles, qui vont vous aider à trouver votre voie. **Ne lésez pas sur l'expérimentation** : mettez en place des formats variés (tutoriels, études de cas, tests, tribunes...) pour analyser lesquels résonnent le plus avec votre audience, ses besoins et ses enjeux.

Au fil du temps, vous trouverez vos propres techniques de blogging : celles qui sont les plus pertinentes, à la fois pour votre stratégie, et vis-à-vis de ce que vos cibles désirent.

Gardez également en tête le fait que le succès ne vient pas immédiatement.

Le référencement de votre site peut prendre du temps, la création de communautés sur les réseaux sociaux ne se fait pas du jour au lendemain... et ne comptez pas sur le buzz qui, s'il peut être effectivement atteint, n'a bien souvent que des répercussions ponctuelles, très peu durables.

L'idée, lorsque l'on devient blogueur dans l'espoir d'en vivre, c'est vraiment de prendre son temps, d'être patient, et de **trouver son rythme de croisière** pour orienter sa vie autour de cette activité.

Ce qu'en dit notre chef-cuistot Alex : *"Si vous désirez générer des revenus dès le lancement de votre blog, proposez vos services à vos lecteurs. Que ce soit du consulting ou de la prestation de service, vous n'aurez pas besoin de*

1000 visiteurs par jour pour que quelqu'un vous sollicite. Avec quelques articles piliers, vous pourrez prouver votre expertise et inspirer suffisamment confiance pour qu'un client se présente. Alors oui, on est loin du rêve du "passive income" mais il faut bien lancer la machine !"

Croyez-en l'expérience (fabuleuse !) de Gary Vaynerchuk : la clé du succès sur le web est bien "[Hard Work and Patience](#)" (travailler beaucoup et avoir de la patience) :

De la patience, notamment car, pour véritablement vous démarquer sur le web, il vous faudra tenir tête à la concurrence.

Comme pour l'épreuve des piliers de Koh-Lanta, vous devez être le dernier debout. Car au fond, il est là le secret.

Le(s) mot(s) de la fin

Être blogueur, ça peut faire rêver. À la clé : indépendance, reconnaissance, et belles rencontres avec ses audiences et ses pairs.

Mais être blogueur, c'est avant tout un business en soi, lorsque l'on souhaite s'y lancer pour en vivre.

Vous avez peut-être reconnu, au cours de la lecture de cet article, de nombreux métiers que le statut de blogueur ou d'influenceur supposait : Community manager, développeur WordPress, marketeur, spécialiste SEO... Devenir blogueur, c'est porter toutes ces casquettes à la fois, et jongler avec au quotidien.

Une aventure passionnante, dans laquelle il faut se lancer avec les bons outils et les bonnes attentes !

Et vous, avez-vous un blog ? Fantasmez-vous au fait de le faire connaître plus largement, et d'en faire votre activité principale ? Dites-nous dans les commentaires ce que vous en pensez, et partagez-nous vos tips d'aspirants influenceurs !