

JUIN 2022 | NUMÉRO 1

THE MONEY BOOK

COMMENT

MONÉTISER

SON SITE

EN 2022 ?

EN EXCLUSIVITÉ !

TOUS LES
CONSEILS
POUR 2022

the
moneytizer
OPTIMIZE YOUR AD REVENUES



INTRODUCTION

COMMENT MONÉTISER SON SITE EN 2022?

Peut-être que vous vous posez la question... La réponse est oui. Évidemment qu'**il est encore possible de monétiser son site ou son blog en 2022** ! Pour cela, il existe de nombreuses possibilités : les dons, le contenu sponsorisé, le marketing d'affiliation ou encore la publicité.

La façon que vous choisirez pour monétiser votre site va dépendre de plusieurs facteurs. La plupart vous demanderont un investissement personnel et temporel. Il ne faut pas s'attendre à des retombées immédiates mais certaines options porteront leurs fruits plus rapidement que d'autres.

Avant de penser monétisation, il faut s'assurer d'une chose sans laquelle rien n'est possible. Votre site doit générer du trafic ! **Vous pouvez retrouver plusieurs articles sur le sujet sur notre [blog](#).**

Pour attirer du trafic, il est important de **créer du contenu original et unique de manière régulière**. Cela vous permettra également d'augmenter votre référencement naturel, essentiel pour votre visibilité. De la même façon, vous pouvez **utiliser les réseaux sociaux pour fédérer et engager votre communauté**. Être présent sur plusieurs canaux est le meilleur moyen de développer votre audience.

Dans ce livre blanc, nous allons vous présenter les différentes possibilités qui s'offrent à vous pour monétiser votre site. Avantages, inconvénients, méthodes... Vous êtes sûrs de faire un choix éclairé dans votre monétisation !

Prêts à découvrir les 8 meilleures façons de monétiser son site ? Let's go!

1.

CRÉER UNE BOUTIQUE EN LIGNE

C'est bien le moyen qui paraît le plus évident ! Si vous disposez d'une communauté engagée, il y a fort à parier que ses membres seraient enclins à acheter vos produits. **Vendre en ligne est aujourd'hui très facile.**

Si vous avez déjà un site WordPress, il vous suffit d'ajouter le plugin WooCommerce. Il est très facile d'utilisation. Même avec une grande communauté, avoir une boutique en ligne qui fonctionne peut parfois prendre du temps. A vous de déployer une bonne stratégie marketing pour promouvoir votre site e-commerce et faire vos premières ventes !

Gardez en tête que la gestion d'une boutique en ligne prend énormément de temps et nécessite une grande organisation pour le stockage, la livraison et le SAV. Calculez bien votre retour sur investissement avant de vous lancer dans l'aventure.



**PAS D'INQUIÉTUDE,
IL EXISTE ENCORE
BIEN D'AUTRES
MOYENS DE
MONÉTISER VOTRE
SITE SI VOUS
MANQUEZ DE
TEMPS !**



2.



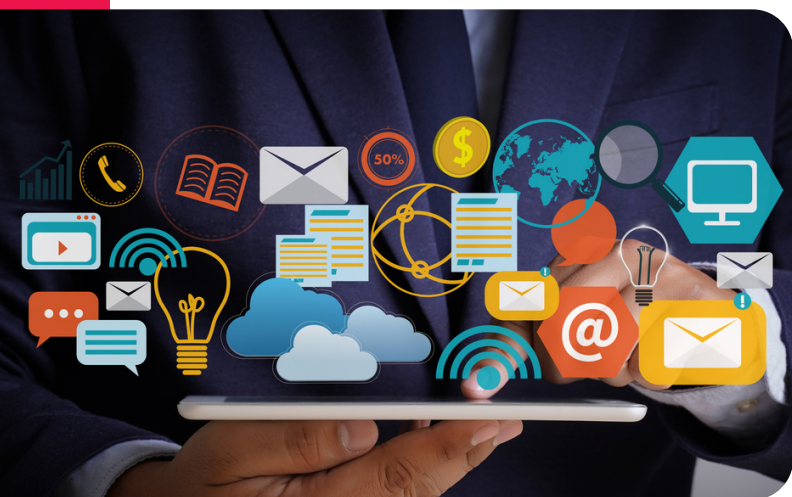
FAIRE DU MARKETING D'AFFILIATION

Mais qu'est-ce donc ? Aussi connu sous le nom d'affiliate marketing, cette méthode permet de **gagner une commission en échange de la promotion de produits ou de services** d'une entreprise. Vous avez forcément vu passer ce type de publications sur des blogs ! Cette méthode prend beaucoup d'ampleur depuis quelques années.

Les entreprises profitent d'audiences ciblées pour booster leurs ventes grâce à un **bouche à oreille 2.0**. En tant qu'influenceur, votre rémunération prend la forme d'une commission sur le nombre de ventes générées par votre publication. Le décompte se fait grâce à un lien ou un code de réduction dédié. Selon la taille de votre audience, les deux peuvent se cumuler.

Grâce à l'affiliation, il n'est pas nécessaire de vendre vos propres produits. On parle alors de revenu passif. Il existe de nombreuses plateformes par lesquelles vous pouvez passer. Les plus célèbres sont Clickbank, Awin ou encore Effiliation.

Attention, **cette méthode nécessite une large audience et un grand taux d'engagement**. L'efficacité du marketing d'affiliation dépend ensuite des produits mis en avant. S'ils s'inscrivent dans la lignée de vos contenus et des centres d'intérêts de vos abonnés, l'affiliation a bien plus de chances de fonctionner. La cohérence est la clé ! Restez authentiques ;)



3.

UTILISER DU CONTENU SPONSORISÉ

Proche du marketing d'affiliation, il ne faut pourtant pas les confondre ! Le contenu sponsorisé permet la monétisation de son site en offrant de la visibilité aux produits ou services d'une autre marque. Jusqu'ici, on dirait la même chose mais il y a bien quelques différences.

Il s'agit généralement de contrats **“one shot”**. L'éditeur est donc payé pour une publication précise. A l'inverse, le **marketing d'affiliation** va fonctionner sur une **rémunération à la performance : par clics, ventes ou encore inscriptions**. Son but est tourné vers la conversion tandis que le contenu sponsorisé repose sur de la visibilité.



LE SAVIEZ-VOUS ?

Vous pouvez également vendre des liens sponsorisés ! Le référencement est un sujet pour tous les éditeurs et l'une des techniques les plus efficaces est le netlinking. Si vous avez un trafic suffisant, pourquoi ne pas vendre des liens aux sites et blogs souhaitant améliorer leur référencement ?

Il peut prendre différentes formes :



OFFRES SPÉCIALES



RETOURS D'EXPÉRIENCES



ANNONCES...

L'article peut être rédigé par l'entreprise mais vous serez en mesure de facturer plus si vous le faites vous-même. Si vous n'avez pas encore été contacté.e mais que vous souhaitez vous lancer, il est recommandé de commencer petit avec des marques peu connues ou locales. Si ces campagnes fonctionnent, vous pourrez ensuite passer par des agences spécialisées pour joindre des entreprises plus importantes.

Le contenu sponsorisé est très prisé par les marques car il est moins risqué que le marketing d'affiliation. Il peut vous rapporter gros mais dépend de plusieurs facteurs : votre influence, le nombre d'articles par mois, la valeur de la marque ou encore le temps passé à créer le contenu. Là encore, vous pouvez vous reposer sur des plateformes automatisées et populaires comme Getfluence, Influence4you ou encore Reech.

Tout comme le marketing d'affiliation, cette méthode nécessite une large audience !



DIFFUSER DE LA PUBLICITÉ

Vous pouvez gérer vous-même votre vente d'espaces publicitaires mais cela implique de constituer un kit média, avec une présentation détaillée de votre site, de ses visiteurs et de ses performances. Il vous reviendra ensuite de diffuser ce kit média auprès de différents annonceurs. C'est un travail considérable et convaincre les annonceurs peut s'avérer compliqué. Heureusement, des solutions plus simples existent !

Comme pour toute méthode de monétisation, votre site doit remplir certains critères :

- un trafic important, c'est-à-dire un nombre suffisant de Visiteurs Uniques
- Ou une audience particulièrement ciblée sur un sujet de niche
- un design efficace : responsive, temps de chargement maîtrisé, expérience utilisateur réfléchie,...

Votre revenu peut être calculé de différentes manières mais les plus communes sont le Coût par Clic (CPC) ou par Mille impressions (CPM). **Le CPM est souvent plus intéressant puisqu'il ne nécessite aucune interaction de la part de vos visiteurs.**

Pour mettre en place la publicité sur votre site, il vous suffit de vous inscrire sur une plateforme de monétisation telle que The Moneytizer. L'inscription est gratuite. Si votre site répond aux critères, il sera validé et vous n'aurez plus qu'à placer le script dans votre code. Avec un site Wordpress, c'est encore plus simple, un plugin suffit !

Pas d'interférence dans l'expérience utilisateur, vous maîtrisez les formats que vous souhaitez afficher sur votre site. Oubliez vos idées préconçues sur la publicité en ligne !

En passant par une plateforme comme The Moneytizer, pas de publicité intrusive.

Aucune concession n'est faite sur la fluidité de navigation. Les formats s'intègrent parfaitement au design de votre site.

La publicité en ligne présente beaucoup d'avantages. **Par rapport à d'autres méthodes de monétisation, sa mise en place est facile et les résultats sont rapides.** Elle nécessite toutefois un certain trafic.



5. VENDRE SON EXPERTISE

Quand on pense aux sites e-commerce, on les associe généralement à des produits. Mais pour monétiser votre site, il y a bien d'autres choses que vous pouvez vendre. **Vous possédez une expertise ? Tirez-en profit !**

Plusieurs formats s'offrent à vous. Encore rares il y a quelques années, **les cours en ligne** sont aujourd'hui très populaires. Les formations peuvent porter sur tous les sujets : langues, photographie, musique, cuisine, ... **Les possibilités sont infinies !**

Ces cours en ligne peuvent prendre la forme de **fichiers audio, de vidéos bien faites ou encore de PDF à télécharger**. N'hésitez pas à mixer les formats pour offrir des formations vraiment complètes. **Les vidéos sont particulièrement attractives** mais c'est aussi le format qui nécessite le plus de travail. La charge de travail est grande lors de la création de ces formations. En revanche, une fois enregistrées, vous pouvez **compter sur un revenu passif sur le long terme**. Pensez par exemple aux vidéos de coaching sportif.

Une fois de plus, si vous disposez d'une audience importante, vos chances de monétiser vos formations seront plus grandes. Vous serez aussi en mesure de les faire payer plus. **Votre audience sera également gage de légitimité**, un élément essentiel pour proposer des formations en ligne.



N'oubliez pas que vous devez apporter une véritable valeur ajoutée avec des secrets exclusifs et originaux ! Une fois vos contenus préparés, à vous d'en assurer la promotion.



AVEZ-VOUS PENSÉ AUX E-BOOKS ?

Produit digital indétronable, le e-book peut s'apparenter à un article premium. Là encore, tous les sujets peuvent être abordés. Ce format offre l'occasion de traiter des sujets de fond et présente un réel intérêt pour l'acheteur.



Cette méthode de monétisation s'adresse particulièrement aux **créateurs de contenu dotés d'une audience très engagée**. C'est un système qui fonctionne principalement pour les artistes, musiciens, auteurs, vidéastes... Étant donné qu'ils mettent à disposition leur travail, obtenir une compensation financière en contrepartie semble donc tout indiqué. Si vous doutez de l'efficacité d'un tel système, songez à Wikipédia ou plus récemment à CovidTracker ou Twitch où de nombreux streamers arrivent à gagner des sommes importantes.

Les donations sont extrêmement simples à mettre en place. Il vous suffit de créer un bouton que vous n'aurez plus qu'à relier à la plateforme spécialisée de votre choix. On peut notamment citer Paypal, Stripe ou encore Fundly.

Ce système de monétisation n'est pas celui qui offrira le meilleur rendement. De plus, il peut mettre du temps à être efficace. Un grand engouement reste un phénomène rare. Si vous souhaitez monétiser rapidement et durablement votre site web, d'autres options doivent être envisagées.



6.

ACCEPTER LES DONNS



Attention, il n'est pas conseillé de cumuler les dons avec d'autres stratégies telles que la publicité ou la vente en ligne. Si vos visiteurs perçoivent que vous cherchez à monétiser à tout prix, ils seront peu enclins à effectuer une donation.



7 • CRÉER UNE BASE DE EMAILING

En 2020, plus de 42 millions de français possédaient une adresse e-mail. Une vaste moitié s'y connectaient d'ailleurs tous les jours. Et ce nombre ne va pas en diminuant ! On peut juger l'emailing old school mais nous vous mettons au défi de nous citer une entreprise qui ne l'utilise pas. Eh oui, cette méthode reste l'un des leviers d'acquisition les plus performants !

Et si vous alliez plus loin dans l'exploitation de votre base emailing ?

Votre base a peut-être plus de valeur que vous ne le pensez. Vous pouvez faire le choix de partager votre base de données avec des annonceurs moyennant une contrepartie financière.



Assurez-vous d'être en conformité avec la législation RGPD. Le consentement des internautes est nécessaire à l'envoi de vos emails.



Nous parlons ici d'une stratégie sur le long-terme. Vous ne verrez pas vos revenus augmenter en une nuit mais la fidélisation en vaut la chandelle. D'autant plus si elle est couplée avec de la personnalisation.

Soyez vigilants à bien organiser vos adresses emails selon les intérêts de leurs détenteurs si vous souhaitez personnaliser vos envois futurs. Pour cela, le CRM est l'option la plus poussée mais un bon fichier Excel fera tout à fait l'affaire.

Il existe de nombreux moyens de récupérer des adresses mails :



CRÉATION DE COMPTES



JEUX CONCOURS



INSCRIPTION À LA NEWSLETTER



LEAD MAGNETS

8 • CRÉER UN SYSTÈME D'ABONNEMENT

Votre contenu a de la valeur ! A l'instar des différents sites médias, vous pouvez choisir de mettre en place un système d'abonnement pour accéder à un contenu spécifique. Cela fonctionne si votre contenu a une vraie valeur ajoutée et s'il est mis à jour régulièrement. Vous devez avoir une certaine légitimité dans votre secteur pour proposer un système d'abonnement.

Deux modèles sont possibles :



01

Abonnement : les utilisateurs paient mensuellement ou annuellement pour avoir accès au contenu.

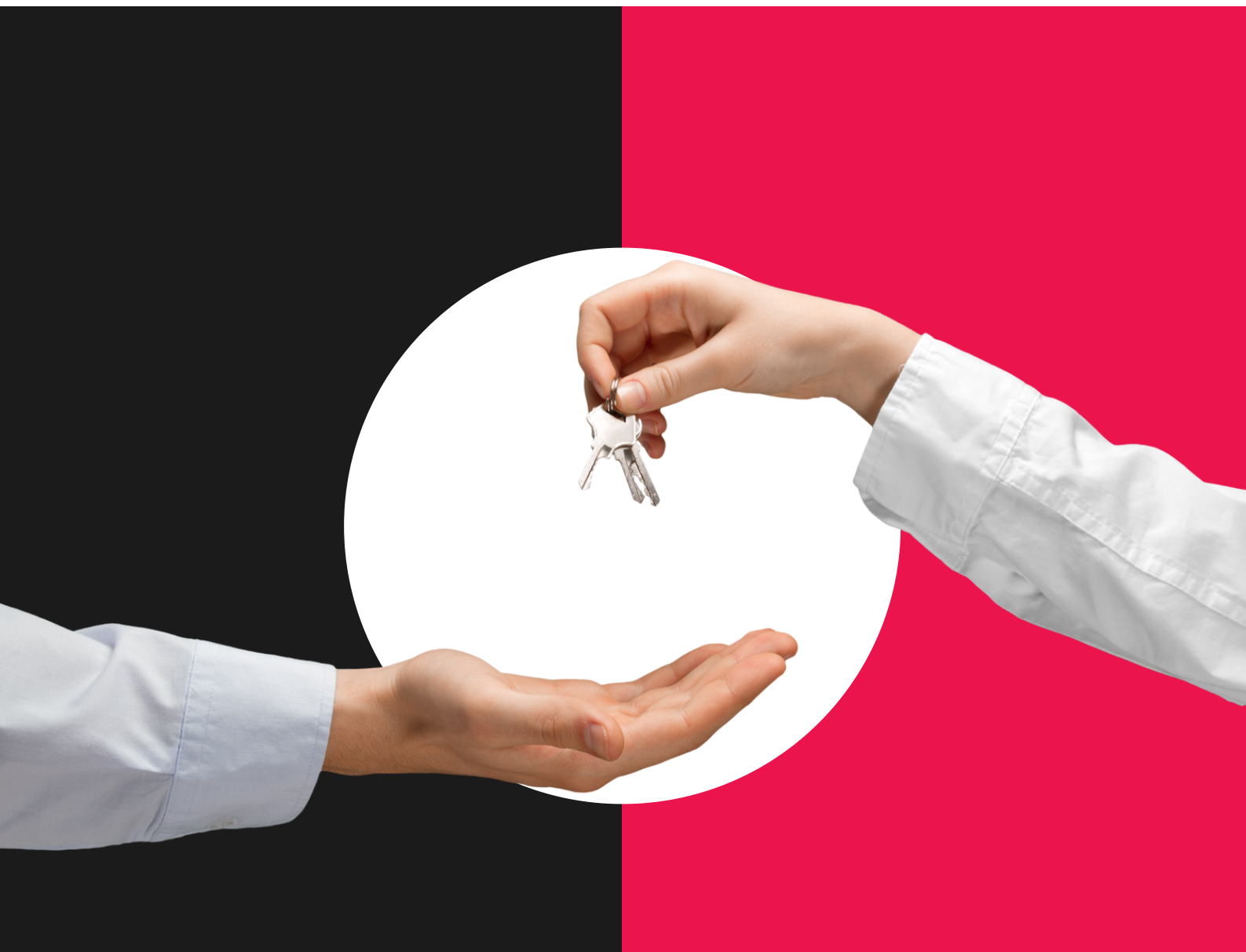
02

Freemium : le contenu est gratuit jusqu'à un certain point (au sein d'un article ou avec une limite de 3 articles par mois par exemple). Il leur faudra payer pour continuer la lecture.



Si vous possédez un site WordPress, il vous suffit de mettre en place un plugin tel que MemberPress pour restreindre votre contenu.

**Vous avez maintenant
toutes les clés en main
pour commencer la
monétisation de votre
site ou blog !**



*Vous avez encore des questions ? Besoin de conseils ?
N'hésitez pas à contacter [The Moneytizer](#) !*



Qui sommes-nous ?

The Moneytizer est une plateforme publicitaire globale qui permet à tout éditeur de sites web d'optimiser ses revenus publicitaires de manière simple et intuitive.

Notre objectif

L'objectif est de **démocratiser** le monde de la publicité programmatique et de **développer** des technologies qui permettent de maximiser les revenus des éditeurs



Comment ça marche ?

Inscrivez-vous

Gratuitement et sans engagement sur notre plateforme et intégrez notre fichier ads.txt et notre bandeau de consentement.

Choisissez vos formats

Découvrez et sélectionnez dans votre dashboard les formats qui vous conviennent.

Suivez vos revenus

Vous êtes rémunéré au **CPM** pour chaque affichage publicitaire sur votre site ! Cashout à partir de 50€.

On s'occupe du reste

Nos technologies **header bidding** et nos **algorithmes** se chargent de vous offrir le meilleur revenu à un instant T.

Vous avez...

Un site ou blog



Actif (contenu régulier)



Brand safe



Plus de 10 000 vu/mois



Contactez-nous

CONTACTEZ-NOUS

Contactez The Moneytizer !

Prénom

Nom

Email

URL de votre site

vos données personnelles par

@themoneytizer



+33 (0) 1 40 96 96 19



contact@themoneytizer.com

