



# *Le guide des* **PAGES DE CITATIONS**

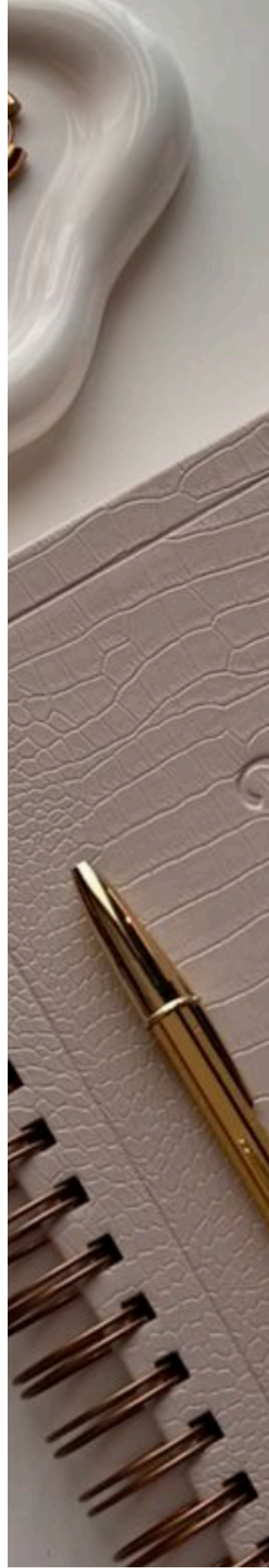
---

Un guide pratique qui te montre étape par étape comment créer un compte de citations sur Instagram, développer ton audience et le monétiser efficacement.

ÉDITION 2025

# SOMMAIRE

- 01 Introduction
- 02 Créé et Optimise ton Compte Instagram
- 03 Les highlights
- 04 Les hashtags
- 05 Les stories
- 06 Stratégies de Contenu
- 07 Interagir et Attirer des Abonnés
- 08 Monétise ta page Instagram
- 08 Analyse et Améliore tes résultats
- 09 Les Bonus



# Introduction



*Bienvenue à toi !*

Bienvenue dans ce guide pratique qui t'accompagnera dans la création et la monétisation de ta propre page Instagram de citations. Si tu es passionné(e) par les mots inspirants ou que tu souhaites partager tes citations préférées avec un large public, Instagram est la plateforme idéale pour te lancer. Ce guide est conçu pour toi, débutant(e), avec des étapes simples et des conseils concrets pour réussir.

Dans ce guide, tu découvriras entre autres comment :

- Créer un compte Instagram professionnel et optimiser ton profil
- Élaborer une stratégie de contenu efficace (contenu intemporel vs tendance)
- Utiliser les Reels, stories et hashtags pour augmenter ta visibilité
- Rédiger des légendes accrocheuses et créer des phrases percutantes
- Monétiser ta page grâce à la vente de produits et/ou services et à l'affiliation

À la fin de ce guide, tu auras toutes les clés pour lancer et faire croître une page Instagram inspirante et rentable.

Prêt(e) à te lancer ?

*Lets begin..*





## 1.2 Choisir un nom de page efficace

Ton nom d'utilisateur est l'une des premières choses que les gens verront en visitant ton profil. Il doit être facile à retenir, pertinent et en accord avec le thème de ta page.

Quelques conseils pour choisir un bon nom :

- **Sois clair et spécifique** : Choisis un nom qui indique immédiatement que ta page est dédiée aux citations ou aux produits et/ou services que tu proposes (ex. : @citationsInspirantes, @quotesbyyou, @lamethodedigitale @mamangamechanger). En intégrant un mot clé dans ton nom cela te permettra d'améliorer ton référencement sur le moteur de recherche IG (SEO) et d'attirer un trafic organique plus important.
- **Sois court et mémorable** : Plus c'est simple, mieux c'est. Évite les noms trop longs ou compliqués.
- **Vérifie la disponibilité** : Avant de t'engager, assure-toi que le nom est disponible sur Instagram et, si possible, sur d'autres réseaux sociaux pour garder une cohérence entre tes plateformes.

## 1.3 Compléter ton profil : photo, bio, et lien

Une fois ton compte créé, il est important de le compléter pour qu'il soit attractif et professionnel. Voici les éléments clés :

- **Photo de profil** : Choisis une image simple, reconnaissable et qui reflète le thème de ta page. Si tu veux une approche plus personnelle, une photo de toi peut être un bon choix.

- **Bio** : Ta bio est un mini-texte qui doit captiver ton audience en quelques lignes. Présente ce que ta page offre, utilise des emojis pour ajouter de la personnalité et pense à inclure un appel à l'action (par exemple, "Suivez-nous pour des citations inspirantes chaque jour"). N'oublie pas d'ajouter un lien vers un autre site (comme un blog, un produit, ou un service) si tu en as un. Si tu n'as pas de site, des outils comme Linktree peuvent t'aider à ajouter plusieurs liens dans ta bio. Quelques exemples de bio :

Communauté de mamans | Expert en produits numériques

🌟 Je t'apprends à transformer des citations en €€

💬 DM moi INFO pour en savoir plus

🔗 Ton guide gratuit

**Dans le domaine de la maternité & la grossesse**

Aurélie, aventurière en quête de découvertes

✈️ Je t'aide à planifier des voyages inoubliables avec des conseils pratiques et des inspirations

🔗 [Ton lien vers un blog de voyage ou une boutique]

**Dans le domaine des voyages**

Christelle | Coach en développement personnel

🌟 J'aide les mamans à retrouver leur équilibre

🌟 Astuces et citations pour mamans débordées

🔗 [Ton lien vers un ebook, un programme]

**Dans le domaine du développement personnel**

**Pour ne rien oublier !**

## BIO OPTIMISÉE

Idéalement, votre **biographie Instagram** doit être une description **courte et concise** de vous-même.

### NOM D'UTILISATEUR

Simple et pertinent,  
Ex : nom (d'entreprise)  
+ niche

### NOM

- Qui êtes-vous ?
- Mots-clés pertinents
- Quelle est votre niche ?
- Que faites-vous ?

### BIOGRAPHIE

- Que faites-vous ?
- À qui cela s'adresse-t-il ?
- Pourquoi l'audience devrait-elle vous suivre ?
- Appel à l'action





#### 1.4 Optimisation du profil pour la visibilité

- **L'optimisation de ton profil** : va te permettre de rendre ta page plus facilement trouvable et engageante.
- **Choisis un bon nom de profil** : Utilise des mots-clés qui représentent clairement le contenu que tu partages. Par exemple, si tu partages des citations sur la motivation, des mots comme "motivation", "inspiration" ou "citation" peuvent être utiles.
- **Soigne ton contenu visuel** : Assure-toi que les images de tes citations soient cohérentes et esthétiques. Un profil visuellement harmonieux attirera plus de visiteurs et incitera les gens à s'abonner.
- **Utilise les Highlights pour structurer ton profil** : Les stories à la une permettent de garder des informations importantes visibles en permanence. Tu peux les utiliser pour organiser ton contenu par thème (ex. : Citations Motivantes, Citations d'Auteurs, Pensées Positives, etc.).

#### 1.5 Activer la vérification en deux étapes

Sécurise ton compte en activant la vérification en deux étapes dans les paramètres de ton profil. Cela t'aidera à protéger ton compte contre les tentatives de piratage et à renforcer la sécurité.

Avec ces étapes, tu as désormais un compte Instagram professionnel bien configuré et optimisé pour partager tes citations et attirer une audience. La prochaine étape sera de te concentrer sur ton contenu, mais un profil solide est la première pierre de ton succès sur Instagram !

## 1.6 Analyser la concurrence

L'une des étapes importantes lors du lancement de ta page Instagram est d'étudier ce que font tes concurrents. Cela te permettra non seulement de mieux comprendre ton marché, mais aussi d'identifier des opportunités à exploiter.

Voici quelques éléments clés pour réaliser une analyse de la concurrence :

- **Identifie tes concurrents directs** : Recherche d'autres pages Instagram dans le même créneau (c'est-à-dire, les pages de citations ou d'inspiration). Prends en note leurs points forts et leurs faiblesses. Tu pourras les retrouver en notant des mots clés dans la barre de recherche Instagram (exemples : citations voyage, citations maternité...)
- **Analyse leur contenu** : Observe le type de contenu qu'ils publient. Sont-ils plus orientés vers des citations de célèbres auteurs ou partagent-ils des pensées originales ? Quel est le format de leurs publications (image, carrousel, vidéo, Reels) ?
- **Étudie leur engagement** : Regarde combien d'abonnés ils ont, combien de likes et de commentaires leurs posts génèrent, et s'ils interagissent avec leur communauté. Cela peut te donner des idées sur la manière de stimuler l'engagement sur ta propre page.
- **Consulte leur fréquence de publication** : Combien de fois publient-ils chaque semaine ? Utilisent-ils des stories, des Reels, des concours ou des sondages ? Note aussi les moments où leurs publications semblent obtenir le plus d'interaction.
- **Observe les hashtags qu'ils utilisent** : Regarde les hashtags populaires sur les pages concurrentes. Cela t'aidera à mieux cibler ton audience et à accroître ta visibilité.

Cette analyse te donnera des insights précieux pour affiner ta stratégie et te démarquer tout en capitalisant sur ce qui fonctionne déjà dans ton domaine.



### Établis une liste de 15 concurrents directs

- 15 concurrents entre 10 à 50 k d'abonnés
- 15 concurrents entre 50 à 150 k d'abonnés
- 15 concurrents entre 150 k à 2 millions d'abonnés

**Crée toi un tableau avec le nom de ces concurrents et note les éléments cités ci-dessus.**

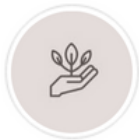
**Analyse et compare les données afin de comprendre ce qui fonctionne chez les concurrents.**

## 2. LES HIGHLIGHTS

Les highlights (ou "stories à la une") sont des albums permanents qui s'affichent en haut de ton profil Instagram. Ils te permettent de regrouper tes stories par thème et d'offrir à ton audience un accès rapide à du contenu clé. Sur une page de citations, les highlights peuvent être utilisés stratégiquement pour valoriser ton contenu et renforcer ton image de marque (tu peux les réaliser sur Canva, il faut les actualiser régulièrement).



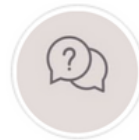
Avis



Croissance



Qui je suis



FAQ



UBC

### EXEMPLES DE HIGHLIGHTS

#### 1. À propos

- Présentation de la page : qui tu es, pourquoi cette page existe.
- Citation clé reflétant l'esprit de ta page.
- Phrase sur ta mission : "Inspirer et soutenir les mamans avec des mots."

#### 2. FAQ

- Réponses aux questions fréquentes : "Pourquoi cette page ?", "Comment trouver tes citations ?", "Peut-on partager ?"
- Fréquence de publication et comment te contacter.

#### 3. Les Guides

- Présente les ebooks, coaching ou formation que tu proposes

#### 4. Vos Avis

- Témoignages et messages reçus en DM.
- Reposts de partages d'abonnés.
- Avis sur tes produits / services.

#### 5. Evolution

- Partage à travers tes stories l'évolution de ton compte, tes résultats (nombre d'abonnés, les mails de tes ventes...)

### POURQUOI SONT-IL IMPORTANTS ?

1. **Première impression forte** : Les highlights apparaissent juste sous ta bio, ce qui en fait l'un des premiers éléments que les visiteurs voient en arrivant sur ta page. Ils contribuent à donner une image professionnelle et organisée.
2. **Accessibilité rapide** : Ils permettent de regrouper du contenu utile ou populaire, pour que ton audience puisse le retrouver facilement.
3. **Renforcer l'engagement** : En offrant des informations utiles, interactives ou inspirantes dans tes highlights, tu peux encourager ton audience à passer plus de temps sur ton profil.



# 3. LES HASHTAGS

Les hashtags sont un excellent moyen d'augmenter la visibilité de vos publications et d'attirer une audience ciblée sur Instagram. Bien utilisés, ils permettent de mieux atteindre vos abonnés et d'élargir votre communauté.

## 1. Pourquoi Utiliser des Hashtags ?

Les hashtags permettent de :

- Accroître la visibilité de vos publications.
- Atteindre une audience ciblée intéressée par vos citations.
- Augmenter l'engagement (likes, commentaires, partages).

## 2. Comment Choisir les Bons Hashtags

- Hashtags populaires : #CitationDuJour, #Inspiration, #Maman.
- Hashtags de niche : #CitationsDeMaman, #MaternitéPositif, #MamanInspirante.
- Hashtags tendance : Restez informé des hashtags populaires en lien avec des événements ou des mouvements, par exemple #MothersDay ou #Postpartum.
- Hashtags de communauté : Utilisez des hashtags spécifiques à votre audience, comme #MamanBienveillante ou #MamanFière.

## 3. Combien de Hashtags Utiliser ?

- Publications : Entre 7 et 15 hashtags.
- Reels : 5 à 10 hashtags.


Certaines pages rencontrent un plus grand succès avec 20 à 30 abonnés, tandis que d'autres se contentent de 5 (comme le recommande IG) - concentrez-vous sur ce qui fonctionne pour VOTRE MARQUE !

## 4. Comment Structurer les Hashtags

- Larges : #Maman, #Inspiration.
- Spécifiques : #CitationMaternité, #MamanGaga.
- Créatifs : Créez des hashtags de marque, comme #CitationsDeMaman.

## 5. Outils pour Trouver des Hashtags Pertinents

- Instagram Search : Recherchez des hashtags populaires.
- Hashtagify, RiteTag : Des outils pour découvrir des hashtags tendances et populaires.



Les hashtags sont essentiels pour étendre la portée de vos publications. Teste différentes combinaisons, suis les tendances et ajuste selon ce qui fonctionne le mieux pour ta communauté.

# 4. LES STORIES

Les stories Instagram sont un excellent moyen de partager du contenu éphémère, interactif et engageant avec vos abonnés. Elles vous permettent de renforcer la connexion avec votre communauté de manière authentique et créative. Pour une page de citations, les stories sont un excellent moyen de diversifier votre contenu et d'interagir avec vos abonnés.

## 1.. Pourquoi Utiliser les Stories ?

Les stories vous offrent plusieurs avantages pour booster votre engagement :

- Visibilité régulière : Elles apparaissent en haut du fil d'actualité, vous permettant d'être constamment visible.
- Interactivité : Vous pouvez intégrer des sondages, des questions, des quizz, ou des boîtes à suggestions pour encourager les interactions.
- Authenticité : C'est un espace plus informel où vous pouvez montrer une facette plus humaine et spontanée de votre page.



### 1 Avoir des bases business solides

Je le répète sans cesse : pour réussir à vendre, il est essentiel de maîtriser des bases business solides ! Mais qu'est-ce que cela signifie exactement ? Deux éléments doivent particulièrement retenir ton attention :

- Ton client idéal : À qui souhaites-tu proposer ton produit ou service ? Quels sont ses aspirations et ses obstacles ? Qu'est-ce qui le freine dans l'atteinte de ses objectifs ? Connaître ton client idéal sur le bout des doigts est indispensable pour produire du contenu qui convertit sur Instagram.
- Ton positionnement : Qu'est-ce qui te démarque de tes concurrents ? Pourquoi ton client idéal choisirait-il ton offre plutôt qu'une autre ? Une clarté absolue sur ton positionnement est cruciale pour vendre efficacement en story.

## 2 Être régulier en story

Tu ne pourras pas vendre si tu te contentes de publier des stories deux ou trois fois par semaine... La clé, c'est la régularité, et cela signifie poster TOUS LES JOURS. C'est en étant constant que tu construiras une véritable relation de confiance avec tes abonnés.

Garde bien ceci en tête : vendre, c'est avant tout établir un lien authentique avec ton audience en lui apportant des informations pertinentes au bon moment. Plus la connexion entre toi (ou ta marque) et tes abonnés sera solide, plus il te sera facile de vendre via tes stories.

L'idéal serait de publier entre 5 et 7 stories par jour. Diversifie tes contenus pour captiver ton audience : vidéos, photos, textes, face cam... Sois créatif et rends tes stories dynamiques !

## 3 Créer du lien avec ton audience pour mieux vendre

Pour réussir à vendre sur Instagram, il est essentiel de suivre la règle du 20/80 :

- 20 % de contenu promotionnel,
- 80 % de contenu axé sur l'engagement et le partage.

Durant 80 % du temps, ton objectif sera de tisser un lien fort avec ton audience, en suscitant l'intérêt et en préparant le terrain pour tes stories de vente, de manière subtile et naturelle.

Voici comment y parvenir :

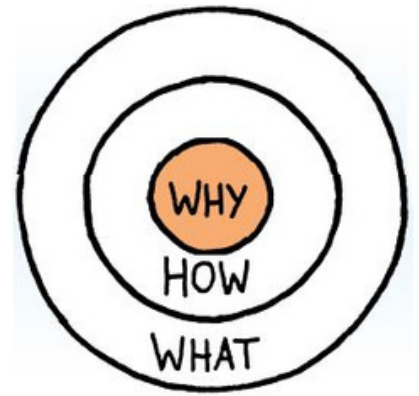
- Offrir des conseils : Partage des astuces ou des idées en lien avec les problèmes que rencontre ta cible. Par exemple, un coach en développement personnel pourrait expliquer comment surmonter le stress et retrouver une sérénité au quotidien.
- Créer une connexion authentique : Parle de ton parcours, de tes expériences et de tes valeurs. Ton audience doit pouvoir s'identifier à toi.
- Divertir avec du contenu léger : Montre ta personnalité, tes moments de vie, et n'hésite pas à être imparfait. Cela humanisera ta communication et permettra à tes abonnés de mieux se reconnaître en toi.

Quant aux 20 % de contenu promotionnel, ils doivent être stratégiquement construits. Utilise des structures efficaces pour tes stories de vente, adaptées à ton secteur. Je t'explique comment faire !

## 2. 2 structures de stories de vente qui fonctionnent

### La structure Golden Circle inspirée de Simon Sinek

Pour vendre en story, j'utilise le cercle d'or de Simon Sinek. Il s'agit d'une méthode unique de communication. D'ailleurs, beaucoup d'entreprises leaders comme Apple l'utilisent.



Souvent, quand tu fais une story Instagram pour parler de ton offre, tu vas construire ton discours comme ça :

- Ce que tu vends (ton offre).
- Comment tu le vends.
- Pourquoi tu le vends (et encore, pas tout le temps 😊).

Mais en utilisant la théorie du cercle d'or de Simon Sinek , tu vas construire ton discours de vente dans le sens inverse...

👉 La structure :

**Le jour 1**, tu vas parler de ton « pourquoi ». Raconte l'histoire derrière la création de ta marque ou de ton activité. Tu peux expliquer quel a été ton constat de départ, c'est-à-dire la douleur de ton client. Ça te permettra de créer une connexion émotionnelle avec ton audience et de capter son attention.

**Le jour 2**, tu peux parler du « comment ». Explique comment tu aides ton client et la solution concrète à sa douleur. Parle de ton process et ta « méthode Propriétaire », qui se différencie de celle de tes concurrents.

**Le jour 3**, explique ce que tu vends avec des faits rationnels. C'est le moment de présenter ton offre ou ton produit et de placer ton appel à l'action. En résumé, au lieu de raconter à ton audience ce que tu fais, commence par lui expliquer POURQUOI tu le fais. Ton message de vente n'en sera que plus fort !

# Exemple pour un coach qui veut aider les mamans à travailler de chez elles

---



## **Jour 1 : Mon Pourquoi**

Quand j'ai eu mes enfants, je me suis vite rendue compte que le rythme du travail traditionnel m'épuisait. Ma priorité est devenue de passer du temps avec eux, mais je ne voulais pas sacrifier ma carrière. C'est alors que j'ai découvert les activités en ligne, qui m'ont offert la liberté de travailler depuis chez moi. Cela m'a permis de trouver un équilibre entre ma vie professionnelle et familiale.



## **Jour 2 : Mon Comment**

Pour y arriver, j'ai développé une méthode qui m'a permis de concilier travail et vie de famille. J'ai appris à créer des activités en ligne flexibles et adaptées à mon emploi du temps. Grâce à des stratégies simples, j'ai pu construire une activité qui me permet de travailler de chez moi tout en étant présente pour mes enfants. Aujourd'hui, je partage cette méthode pour t'aider à faire la même chose, en t'accompagnant dans chaque étape de ton projet.



## **Jour 3 : Mon Quoi**

Je lance aujourd'hui mon guide complet pour t'aider à créer une activité en ligne, développer ton audience et la monétiser. Ce guide te donne toutes les étapes clés pour lancer ta page, attirer des abonnés, et transformer ta passion en source de revenus, tout en restant présente pour tes enfants. Si tu veux enfin travailler de chez toi et retrouver un équilibre entre ta vie personnelle et professionnelle, ce guide est fait pour toi !

## La structure pour casser les croyances

Cette séquence de stories est très efficace pour promouvoir ton produit ou service. Elle met en lumière le problème de ton prospect et montre en quoi ton offre représente la solution à ses difficultés.

### 👉 La structure :

- Jour 1 : soulève le problème principal de tes abonnés.
- Jour 2 : explique-leur pourquoi ce qu'ils ont essayé jusqu'à présent n'a pas marché (ils n'avaient pas la bonne méthode) et donne-leur ta solution.
- Jour 3 : montre-leur les bénéfices qu'ils auraient à suivre ta méthode ou à utiliser ta solution.
- Jour 4 : montre des témoignages de clients qui ont eu des résultats.
- Jour 5 : présente ton offre.

Mais en utilisant la théorie du cercle d'or de Simon Sinek , tu vas construire ton discours de vente dans le sens inverse...

### 👉 La structure :

**Le jour 1**, tu vas parler de ton « pourquoi ». Raconte l'histoire derrière la création de ta marque ou de ton activité. Tu peux expliquer quel a été ton constat de départ, c'est-à-dire la douleur de ton client. Ça te permettra de créer une connexion émotionnelle avec ton audience et de capter son attention.

**Le jour 2**, tu peux parler du « comment ». Explique comment tu aides ton client et la solution concrète à sa douleur. Parle de ton process et ta « méthode Propriétaire », qui se différencie de celle de tes concurrents.

**Le jour 3**, explique ce que tu vends avec des faits rationnels. C'est le moment de présenter ton offre ou ton produit et de placer ton appel à l'action. En résumé, au lieu de raconter à ton audience ce que tu fais, commence par lui expliquer POURQUOI tu le fais. Ton message de vente n'en sera que plus fort !

# Exemple pour un coach qui veut aider les mamans à travailler de chez elles

---



## **Jour 1 :**

Tu te sens débordée entre ton travail et ta vie de famille, et tu rêves d'un métier flexible, où tu pourrais travailler de chez toi tout en passant plus de temps avec tes enfants ?



## **Jour 2 :**

Tu as probablement essayé de lancer quelque chose en ligne, mais sans succès. La raison ? Il te manquait la bonne méthode. Créer une page de citations sur les réseaux sociaux est une solution simple, accessible et efficace.



## **Jour 3 :**

En suivant ma méthode, tu apprendras à créer, développer et monétiser ta page de citations. Tu pourras travailler de chez toi à ton rythme, tout en retrouvant du temps pour ta famille.



## **Jour 4 :**

De nombreuses femmes ont déjà réussi à générer des revenus et à trouver un meilleur équilibre grâce à ma méthode. [Ajoute des témoignages ici.]



## **Jour 5 :**

Si tu es prête à changer de vie, rejoins mon programme pour créer et développer ta page de citations en ligne. Commence dès aujourd'hui !



## 2. 3 astuces concrètes à appliquer dans tes stories de vente



### 1 Utiliser des stickers pour susciter l'engagement

Les stickers sont un excellent moyen d'inciter tes abonnés à interagir avec tes stories. Utilise des stickers comme les sondages, les quiz ou les questions pour encourager la participation. Cela permet non seulement de créer un lien avec ton audience, mais aussi de mieux comprendre ses besoins et ses attentes. Plus ton audience est engagée, plus elle sera réceptive à ton message et à tes offres.

### 2 Faire des stories dynamiques

Ne te contente pas de posters des images statiques. Varie le format : photos, vidéos, boomerangs, GIFs, et même du contenu en direct. Les vidéos sont particulièrement efficaces pour capter l'attention, car elles permettent de créer une connexion plus personnelle avec ton audience. Utilise aussi des transitions créatives et des effets pour rendre tes stories attrayantes et captivantes.

### 3 Bien choisir l'appel à l'action

Un appel à l'action clair et incitatif est crucial pour que tes abonnés passent à l'action. Que ce soit pour visiter ton site, acheter ton produit ou t'envoyer un message, ton appel à l'action doit être simple, direct et motivant. Utilise des mots comme "découvre", "inscris-toi", "profite", et ajoute un lien ou un sticker pour faciliter l'action. N'hésite pas à répéter ton appel à l'action plusieurs fois dans tes stories pour maximiser les conversions.

# Checklist avant de publier

---



## **Est-ce que le contenu apporte de la valeur ?**

Est-ce que ce que je partage est utile, inspirant ou divertissant pour mon audience ? Mon contenu aide-t-il à résoudre un problème ou à répondre à une question ?



## **Est-ce que le contenu est engageant ?**

Incite-t-il mes abonnés à interagir, commenter ou partager ? Y a-t-il un appel à l'action clair qui encourage les gens à participer ?



## **Le contenu est-il visuellement attractif ?**

Les images ou vidéos sont-elles de haute qualité, bien cadrées et suffisamment captivantes pour attirer l'attention en quelques secondes ?



## **Le contenu est-il en accord avec ma niche et mes objectifs ?**

Est-ce que ce contenu correspond à ma thématique principale ? Est-ce que cela renforce mon positionnement ou ma marque personnelle ?



## **Le contenu est-il original ou se démarque-t-il des autres ?**

Ai-je ajouté ma propre touche ou mon propre point de vue à ce contenu ? Est-ce que ce contenu se distingue des publications similaires de mes concurrents ?



## **Le contenu suscite-t-il une émotion ?**

Est-ce que mon contenu fait sourire, inspire, motive ou même surprend mon audience ? Les émotions jouent un rôle clé dans l'engagement.



### 3. Utiliser les Stickers pour Maximiser l'Engagement

Les stickers Instagram sont un excellent moyen d'ajouter de l'interaction à vos stories. Voici quelques stickers à utiliser pour engager votre audience :

- Sticker "Questions" : Demandez à vos abonnés de poser des questions ou de partager leurs citations préférées.
- Sticker "Sondage" : Créez des sondages amusants sur des sujets liés à la maternité ou à l'inspiration.
- Sticker "Compteur" : Utilisez-le pour créer de l'anticipation autour de votre prochain post, d'un événement ou d'une nouveauté.

### 4. Fréquence de Publication des Stories

- Publiez régulièrement, mais sans surcharger vos abonnés. Trois à cinq stories par jour sont suffisantes pour maintenir un bon engagement sans devenir intrusif.
- Alternez le type de contenu pour ne pas rendre vos stories monotones. Variez entre citations, questions, témoignages et coulisses.

**Sois visuel, sois authentique,  
pense au CTA (appel à l'action)**



# 5. Stratégies de contenu

Une stratégie de contenu efficace est essentielle pour attirer, engager et fidéliser ton audience. Le contenu que tu publies doit non seulement être esthétique et cohérent avec ta niche, mais aussi inciter les gens à interagir et à revenir sur ta page.

## 2.1. Choisir un Type de Contenu Pertinent

Il existe plusieurs formats de contenu sur Instagram. Chacun d'entre eux a ses propres avantages, et il est important de diversifier ton approche pour toucher un maximum de personnes.



### Citations visuelles

Pour une page dédiée aux citations, les publications avec une belle image ou un arrière-plan inspirant sont essentielles. Ces images attirent immédiatement l'attention et sont faciles à partager.



### Carrousels

Utilise des carrousels pour partager des séries de citations ou des conseils pratiques. Ce format est particulièrement efficace pour l'engagement, car il incite les utilisateurs à faire défiler les images, augmentant ainsi le temps passé sur ton profil.



### Reels

Ce format vidéo est particulièrement populaire. Les Reels peuvent être utilisés pour partager des citations animées, des réflexions inspirantes ou même des vidéos où tu lis des citations à haute voix, ce qui crée un lien plus personnel avec ton audience.



### Stories

Les stories permettent de maintenir un contact régulier avec tes abonnés. Tu peux y partager des citations temporaires, des sondages, ou des moments quotidiens en lien avec ta niche.

## 2.2. Créer un Calendrier de Publication

Pour rester constant et assurer une visibilité optimale, il est crucial d'avoir un calendrier de publication. Planifier tes publications à l'avance te permet de maintenir une cohérence visuelle et thématique tout au long du mois. Comment créer ton calendrier :

### FRÉQUENCE DE PUBLICATION

Poste au moins 3 à 5 fois par semaine pour maintenir l'engagement. Les Reels et les stories peuvent être publiés plus fréquemment, car ces formats sont plus informels et éphémères.

### HEURE DE PUBLICATION

Utilise les données d'Instagram pour analyser les moments où ton audience est la plus active (tu retrouveras les données dans ton tableau de bord professionnel). Cela t'aidera à poster au meilleur moment pour maximiser l'engagement.

### THÉMATIQUE HEBDOMADAIRE

Tu peux définir des thèmes différents chaque semaine. Par exemple, une semaine sur la motivation, une autre sur la croissance personnelle et enfin sur la gestion de l'anxiété par exemple, Cela donne à ton audience quelque chose de nouveau à attendre chaque semaine.

## Exemple de calendrier éditorial ICI

Voici un prompt pour générer ton idée de contenu sur une semaine (remplace les mots en gras qui correspondent à ton créneau) :

”Je suis un compte de citations sur Instagram dans la niche de **la grossesse & maternité**, ma cible est **les mamams**, et je souhaite obtenir un calendrier de planification de contenu sur une semaine. Présente-moi ce calendrier sous forme de tableau, en indiquant : Le jour de la semaine. Le type de contenu (publication, story, Reel, etc.). Une idée de contenu spécifique à publier chaque jour (par exemple, une citation inspirante, une citation amusante, une question engageante, etc.). Les hashtags pertinents à utiliser. Les mots-clés à inclure. Assure-toi que le contenu soit varié et engageant, tout en restant adapté à ma niche de citations. Ajoute aussi des idées pour maximiser l'engagement comme des CTA (appels à l'action) ou des interactions en story.”

## 2.3. L'Importance des légendes et des phrases d'accroche

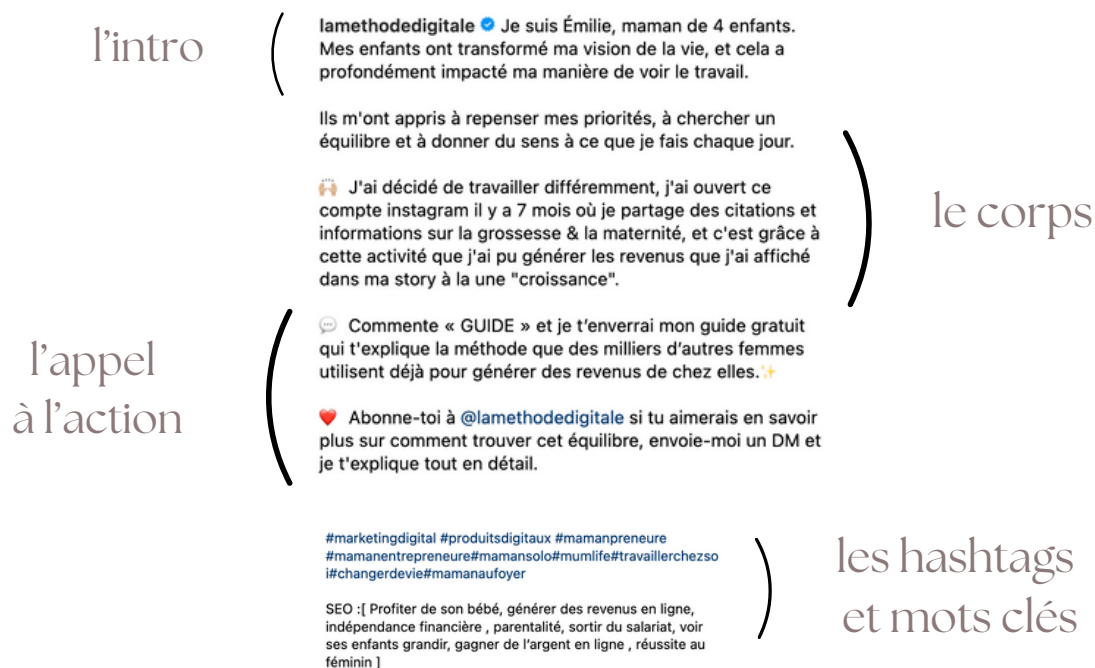
Les légendes accompagnent tes publications et jouent un rôle essentiel dans l'engagement. Elles doivent être bien rédigées, intéressantes et encourager l'interaction. Une bonne légende peut transformer une simple citation en un message puissant.

Comment rédiger une légende efficace :

- **Sois authentique** : Partage tes réflexions personnelles en lien avec la citation ou l'image. L'audience apprécie l'authenticité.
- **Inspire l'engagement** : Pose une question ou invite à laisser un commentaire. Par exemple, "Quelle est ta citation préférée ? Partage-la avec moi !"
- **Utilise des appels à l'action (CTA)** : Encourage tes abonnés à aimer, commenter, sauvegarder ou partager la publication. Un bon CTA est essentiel pour augmenter l'engagement.

**Voici un exemple de structure de légende** que tu peux utiliser pour dynamiser tes publications et créer un lien plus fort avec ton audience :

1. **Accroche** : commence par quelque chose qui accroche l'attention. Une question ou une affirmation audacieuse peut faire l'affaire.
2. **Corps** : développe ton idée. Raconte cette histoire, partage cette anecdote, ou donne ce conseil précieux.
3. **Conclusion** : finis par un appel à l'action ou une question pour encourager l'engagement ou une action.
4. **Les hashtags** : à ne pas négliger, ils classent ton contenu !



# EXEMPLES PHRASES D'ACCROCHE

---

01

## 1. Phrases d'accroche inspirantes

- "Et si aujourd'hui était le premier jour du reste de ta vie ?"
- "Ce n'est pas la fin de ton histoire, c'est juste le début d'un nouveau chapitre."
- "La seule limite à ce que tu peux accomplir, c'est toi-même."
- "Le changement fait peur, mais le regret fait encore plus mal."
- "Et toi, que fais-tu aujourd'hui pour te rapprocher de tes rêves ?"

02

## 2. Phrases d'accroche provocantes (pour stimuler une réflexion)

- "Pourquoi continues-tu de douter de toi, alors que tu es capable de tellement plus ?"
- "Ce qui te retient n'est pas le manque de temps, mais le manque de priorités. Es-tu prêt(e) à changer ça ?"
- "Et si ton échec d'hier était la clé de ta réussite de demain ?"
- "Arrête de chercher des excuses... et commence à chercher des solutions."

03

## 3. Phrases d'accroche engageantes (pour inciter à l'interaction)

- "Quel est le plus grand obstacle qui t'empêche d'atteindre ton objectif ? Réponds en commentaire."
- "Laisse-moi deviner : tu veux tout, mais tu n'as pas de plan ? Commençons par ça."
- "Quelle est la plus grande leçon que tu as apprise cette année ? Partage-la avec nous."

04

## 4. Phrases d'accroche basées sur des histoires personnelles

- "Il y a 3 ans, je n'aurais jamais imaginé être là où je suis aujourd'hui. Voici comment tout a changé..."
- "Je me souviens encore de la fois où j'ai failli tout abandonner... et c'est ce moment qui a tout changé."
- "Si j'avais su à 20 ans ce que je sais aujourd'hui, ma vie aurait pris un autre tournant."

05

## 5. Phrases d'accroche motivantes et dynamiques

- "Allez, c'est maintenant ou jamais ! 🤞"
- "Prêt(e) à prendre le contrôle de ta vie ? Alors, c'est parti !"
- "Rien ne peut t'arrêter... sauf toi-même. Alors, qu'est-ce que tu attends ?"
- "Chaque pas compte. Aujourd'hui, fais le tien."
- "Les excuses ne changent rien. Les actions changent tout."

# EXEMPLES DE CTA (APPEL À L'ACTION)

---

01

## 1. Pour inciter aux commentaires

- "Quelle est ta citation préférée ? Partage-la avec nous en commentaire !"
- "Quel objectif veux-tu atteindre cette semaine ? Dis-le-moi dans les commentaires !"
- "Es-tu d'accord avec cette citation ? Pourquoi ou pourquoi pas ? Commente ci-dessous."
- "Partage une action que tu fais chaque jour pour rester motivé 🗨️"

02

## 2. Pour encourager les likes et partages

- "Si cette citation t'inspire, double-tape ❤️ !"
- "Partage ce post avec un(e) ami(e) qui pourrait avoir besoin de lire ça aujourd'hui !"
- "Aime ce post si tu es prêt(e) à transformer ta vie dès aujourd'hui ! 🌟"
- "Enregistre ce post pour revenir plus tard et appliquer ces conseils à ton quotidien."

03

## 3. Pour inviter à consulter le lien en bio

- "Envie d'aller plus loin ? Clique sur le lien en bio pour découvrir mon guide gratuit !"
- "Retrouve plus de conseils pratiques sur mon blog, lien dans ma bio 🔗"
- "Prêt(e) à changer de mindset ? Télécharge mon ebook gratuit, disponible dans le lien de ma bio 📄"

04

## 4. Pour les stories ou interactions directes

- "Glisse vers le haut pour découvrir plus d'astuces sur le développement personnel ⬆️" (si tu as accès à cette fonctionnalité)
- "Vote dans le sondage ci-dessus et dis-moi ce que tu penses de cette citation !"
- "Identifie un(e) ami(e) qui a besoin d'un peu de motivation aujourd'hui 👤"

05

## 5. Pour inciter à l'engagement dans un Reel ou une vidéo

- "Quelle partie de ce Reel t'a le plus inspiré ? Dis-le-moi en commentaire."
- "Tag quelqu'un avec qui tu aimerais relever ce défi personnel 🙋"
- "Essaie cette technique aujourd'hui et dis-moi en commentaire si ça a fonctionné pour toi ! 💪"
- "Réalise ce challenge et identifie-moi dans ta story pour que je puisse te soutenir 🙌"



## 2.4. Stratégies pour Créer un Contenu Pertinent et Engagé

Ton contenu doit non seulement être esthétique, mais aussi apporter une réelle valeur à ton audience. Pour cela, il est essentiel de suivre quelques bonnes pratiques :

# 01

## Comprendre ton audience

Savoir ce que ton audience recherche et aime est crucial. Si tu partages des citations inspirantes, il est important de comprendre quel type de citations résonne le plus avec eux (motivation, positivité, sagesse, etc.).

# 02

## Utiliser des tendances

Sois attentif aux tendances sur Instagram, comme les hashtags populaires, les challenges ou les sujets en vogue. En les intégrant dans ton contenu, tu pourras augmenter ta visibilité (les sons tendance ont une petite flèche montante, -1000 utilisations est l'idéal).

# 03

## Publier du contenu intemporel vs contenu tendance :

- Contenu intemporel : Ce type de contenu est toujours pertinent, peu importe le moment (par exemple, des citations universelles ou des conseils de développement personnel / la maternité).
- Contenu tendance : Il s'agit de contenu basé sur des sujets d'actualité ou des hashtags populaires. Cela peut inclure des événements mondiaux ou des tendances spécifiques sur Instagram. Ce contenu a une durée de vie plus courte mais peut t'aider à attirer rapidement de nouveaux abonnés.



## 2.5 Les 4 types de contenu

01

**Le contenu inspirant** est là pour motiver ton audience, provoquer des émotions positives et créer un lien émotionnel fort. Il doit refléter les valeurs de ta page tout en donnant envie à tes abonnés de passer à l'action.

Exemples de contenu inspirant :

- Citations motivantes : "Crois en toi et tout devient possible."
- Histoires personnelles : Partage une expérience où tu as surmonté un obstacle important.
- Avant/Après : Montre une transformation personnelle pour inspirer ton audience à persévérer.
- Messages engageants : "Aujourd'hui, choisis-toi ! Quelle action vas-tu prendre pour te rapprocher de tes objectifs ?"

Objectif : Renforcer l'engagement émotionnel de ton audience et les motiver à te suivre pour plus de contenu inspirant.

---

02

**Le contenu éducatif** : apporter de la valeur

Le contenu éducatif te positionne comme une source d'expertise et d'autorité dans ta niche. Il s'agit de partager des conseils, des astuces ou des outils pratiques qui aident ton audience à progresser.

Exemples de contenu éducatif :

- Conseils pratiques : "5 étapes pour surmonter le stress au quotidien."
- Carrousels détaillés : Un guide visuel expliquant un concept, comme la méthode SMART pour définir ses objectifs.
- Tutoriels en Reel ou vidéo : Une démonstration simple et rapide (ex. : comment tenir un journal pour booster sa productivité).
- FAQ en Stories : Réponds aux questions les plus courantes sur le développement personnel.

Objectif : Fournir des informations utiles qui résolvent des problèmes spécifiques de ton audience et les inciter à revenir pour apprendre davantage.

---

## 03

**Le contenu promotionnel** : parler de tes offres ou services

Le contenu promotionnel est essentiel pour monétiser ta page Instagram. Il te permet de présenter tes produits, services, ou partenariats, tout en restant aligné avec les besoins de ton audience. Il doit être authentique et apporter de la valeur pour ne pas paraître trop "commercial".

Exemples de contenu promotionnel :

- Mise en avant de tes services : "Envie d'aller plus loin ? Découvre mon coaching personnalisé pour atteindre tes objectifs."
- Présentation de produits ou d'ebooks : "Télécharge mon guide gratuit pour commencer ton voyage vers une vie épanouie 🌞."
- Témoignages ou résultats : Partage les retours positifs de tes clients ou abonnés.
- Offres spéciales : "Cette semaine seulement, profite de -20% sur mon programme d'accompagnement."

Objectif : Transformer ton audience engagée en clients potentiels tout en gardant une relation authentique et de confiance.

---

## 04

**Le contenu divertissant** : créer une connexion légère et engageante

Le contenu divertissant te permet de connecter avec ton audience de manière plus décontractée. Il est important de montrer que derrière ta page, il y a une vraie personne humaine, avec un côté fun et authentique.

Exemples de contenu divertissant :

- Mèmes ou illustrations humoristiques : Relatifs à la niche du développement personnel (ex. : "Quand tu te motives à méditer mais que tu finis par t'endormir").
- Challenges ou tendances : Participe à une tendance virale sur Instagram tout en l'adaptant à ta niche.
- Quizz en Stories : "Quel type de personnalité es-tu ?" ou "Teste ton niveau de discipline."
- Réels funs : Utilise des sons populaires ou des situations humoristiques pour aborder des sujets sérieux de manière légère.

Objectif : Humaniser ta page et renforcer l'engagement en créant des moments de complicité avec ton audience.

---



## 2.6 Recherche de contenu et curation

Si tu ne veux pas toujours créer du contenu original, la curation de contenu est un excellent moyen d'apporter de la valeur à ton audience tout en économisant du temps.

Comment faire de la curation de contenu :

- **Partage des citations** d'auteurs célèbres ou de personnes influentes. Assure-toi de donner du crédit à l'auteur pour éviter toute violation de droits d'auteur.
- **Repartage du contenu des abonnés.** Si un abonné partage une citation que tu as postée ou t'identifie dans ses stories, n'hésite pas à repartager ce contenu pour montrer ta gratitude et encourager l'engagement.

## 2.7 Utiliser les hashtags stratégiquement

Les hashtags permettent d'élargir la portée de tes publications et d'atteindre de nouveaux utilisateurs. Choisis des hashtags en lien avec ta niche et qui sont populaires mais pas trop génériques. Analyse les posts des concurrents pour trouver les hashtags pertinents de ta niche.

### 1. Conseils pour l'utilisation des hashtags :

- **Mix de hashtags populaires et spécifiques** : Utilise un mélange de hashtags très populaires (ex : #grossesse, #voyage) et plus spécifiques à ta niche (ex : #CitationsVoyage, #congématernité #développementpersonnel).
- **Ne pas dépasser 30 hashtags** : Instagram permet jusqu'à 30 hashtags, mais il est recommandé d'en utiliser entre 10 et 20 pour éviter d'avoir l'air de spammer.
- **Utiliser des hashtags de marque** : Crée un hashtag propre à ton compte et encourage tes abonnés à l'utiliser.

## 2. Utiliser les hashtags populaires

- Sur Instagram et TikTok, les hashtags sont essentiels pour atteindre une plus large audience. Recherche des hashtags qui sont actuellement très populaires ou spécifiques à ta niche (ex. #inspiration, #motivation, #developpementpersonnel).
- Inclure des hashtags tendance dans ta légende ou description peut aider à propulser ta vidéo vers plus de visibilité.

## 3. Engager avec ton audience pour comprendre ce qui leur plaît

- Lis les commentaires, les messages privés ou les suggestions de ton audience. Quels sujets reviennent souvent ? Qu'est-ce qui semble particulièrement résonner avec eux ?
- Crée des contenus basés sur ces retours, car cela augmentera les chances de viralité en répondant directement à ce que veulent tes abonnés.

## 4. Explorer les Reels avec des mots-clés

- Utilise la fonction Explorer d'Instagram pour rechercher des mots-clés populaires dans ta niche. Par exemple, si tu crées des citations ou du contenu inspirant, tu peux chercher des termes comme #motivation, #inspiration, ou #developpementpersonnel.
- Une fois que tu as trouvé un Reel qui te semble intéressant, regarde les réactions de l'audience en utilisant les boutons "Intéressée" ou "Pas intéressée". Cela t'aidera à affiner les suggestions d'Instagram et à découvrir davantage de contenus similaires qui pourraient générer beaucoup de vues. (essaie de le faire plusieurs fois par jour lorsque tu débutes).

## 2.8 Trouver du contenu en 5 minutes qui finit par générer des millions de vues.

Trouver du contenu viral en 5 minutes est un défi, mais c'est possible si tu sais où chercher et comment exploiter les tendances. Voici quelques astuces pour trouver rapidement du contenu qui peut potentiellement générer des millions de vues :

### 1. Suivre les tendances sur les plateformes sociales

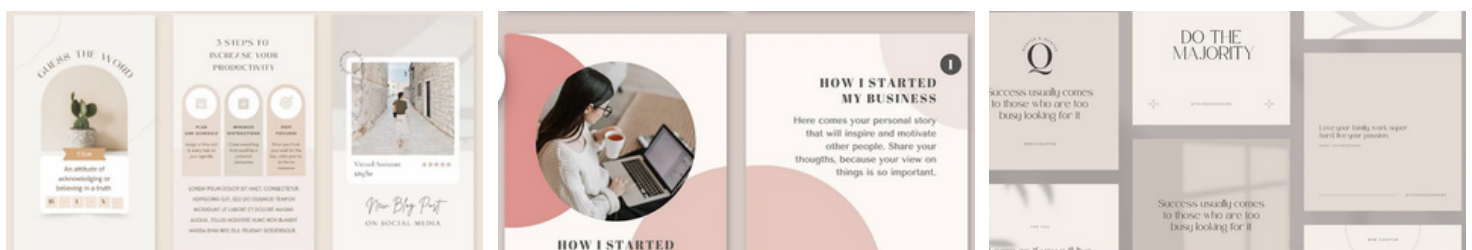
- TikTok, Instagram Reels, YouTube Shorts : Ces plateformes mettent en avant les contenus tendances. Regarde ce qui fonctionne en ce moment dans ta niche, observe les vidéos les plus populaires, les défis, les musiques, les hashtags en vogue.
- Utilise des outils comme TrendTok ou Google Trends pour repérer les sujets chauds du moment.

### 2. Regarder ce que font tes concurrents

- Parcours les pages de créateurs similaires dans ta niche. Quels types de publications génèrent le plus d'engagement (likes, commentaires, partages) ?
- Ne copie pas, mais inspires-toi des formats qui fonctionnent.

### 3. Rechercher des citations ou des anecdotes populaires

- Si tu gères une page de citations, cherche des citations inspirantes, motivantes ou drôles qui résonnent avec ton audience. Les citations intemporelles, surtout accompagnées d'une belle image ou d'un design accrocheur, peuvent vite devenir virales.
- Utilise des sites comme BrainyQuote, Goodreads ou même les tendances sur Twitter pour trouver des citations populaires.
- ChatGPT est également un très bon outil pour trouver de l'inspiration !



Lorsque tu crées du contenu pour une page thématique, l'objectif n'est pas de réinventer la roue. Il s'agit plutôt de modéliser ce qui a déjà fait ses preuves en attirant un large public intéressé par ta niche spécifique.

## TON OBJECTIF :

1. **Élabore une liste de 8 à 10 pages dans ton domaine** d'intérêt dont tu apprécies le contenu. (Utilise un compte Instagram secondaire pour faire tes recherches et les suivre).
2. **Note les similitudes générales** que tu observes dans leur contenu. Quelles sont les caractéristiques communes ? Quel style visuel utilisent-ils ? Quelle est la tonalité de leurs légendes ?
3. **Fais défiler les publications et enregistre ou capture les images** qui reçoivent beaucoup plus de likes que les autres. Cela t'aidera à identifier les types de contenus qui plaisent à ton public.
4. **Utilise la page d'exploration d'Instagram pour découvrir encore plus de contenu efficace.** TikTok est également une excellente ressource pour trouver des idées. Suis des comptes inspirants pour explorer des contenus tendance.

# CONSEILS POUR LA PUBLICATION

## REELS

- Il est recommandé de publier **1 à 3 reels par jour**. Sois régulier dans tes publications.
- Le principal objectif des Reels est d'attirer de nouvelles personnes et de capter leur attention rapidement en leur montrant un contenu qui les touche, les inspire ou les divertit. Cela les incite à découvrir ta page et, idéalement, à s'abonner.

## STORIES

- Il est recommandé de **poster tous les jours** en story. N'oublie pas, nous sommes des millions sur Instagram, pour que les abonnés pensent à toi il faut que tu sois visible !
- Les stories Instagram sont un outil très puissant pour convertir les abonnés en clients, surtout lorsqu'elles sont utilisées de manière stratégique.

## ENGAGE AVEC TON AUDIENCE

- **Réponds aux commentaires et messages directs** : Cela montre à tes abonnés que tu es actif et que tu tiens à leur opinion.
- **Interagis avec les autres comptes** : Aime et commente les publications d'autres créateurs dans ta niche pour te faire connaître et encourager les interactions réciproques.

## POSTS SUR LE FEED

- Publie **entre 3 et 5 fois par semaine** ou 1 fois par jour.
- Carrousels / Publications / Citations / Photos / Vidéos → Répertoire à conserver sur le long terme, contrairement aux plateformes telles que TikTok qui se basent uniquement sur des vidéos.

## L'APPARENCE DE TON FEED

- Pour les Reels et vidéos : **Crée une couverture personnalisée** pour tes vidéos et Reels. Une bonne couverture attire l'attention et incite les utilisateurs à cliquer sur ta vidéo.
- Utilise des images claires et des textes accrocheurs qui résument le contenu de manière concise.

## ANALYSE TES PERFORMANCES

- **Utilise les statistiques Instagram pour analyser** quels types de publications génèrent le plus d'engagement. Cela te permettra d'ajuster ta stratégie et de mieux comprendre ce qui plaît à ton audience.
- **Cohérence visuelle** : Comme pour le reste de ton contenu, veille à ce que tes covers aient une esthétique uniforme (mêmes couleurs, typographies, style visuel) pour renforcer l'image de ta marque.

## 2. INTERAGIR ET ATTIRER DES ABONNÉS

---

01

### Connaître son audience, vraiment

Pour commencer, si tu ne sais pas à qui tu t'adresses, tout le reste tombe à l'eau. Prendre le temps de comprendre qui se cache derrière chaque abonné potentiel, c'est la base. Tu dois savoir ce qui les anime, ce qu'ils aiment, ce qu'ils détestent, et surtout, ce qu'ils recherchent sur les réseaux sociaux. Plus tu les comprends, plus tu seras capable de créer des contenus qui leur parlent directement, comme si tu les connaissais personnellement.

Fini les posts génériques qui n'engagent personne ! Fais-leur ressentir qu'ils sont compris, qu'ils font partie de quelque chose.

02

### Communiquer sur un mode décontracté

Sur les réseaux sociaux, la communication est beaucoup plus informelle que dans les échanges par mail ou par courrier, et ça, même avec tes prospects et tes clients. Les contenus originaux, drôles et décalés fonctionnent très bien. N'hésite pas à les utiliser pour interagir avec tes abonnés !

03

### Sois authentique et transparent

Les gens apprécient l'authenticité sur les réseaux sociaux. Partage des moments réels de ta vie, tes réussites comme tes échecs. Sois transparente dans tes échanges, et les abonnés se sentiront connectés à toi.

04

### Utilise des appels à l'action efficaces

Encourage tes abonnés à interagir avec tes publications en ajoutant des appels à l'action (CTA) clairs et engageants. Que ce soit pour commenter, répondre à une question, participer à un sondage ou partager ton contenu, les CTA boostent l'interaction.

## 05 Sois réactive et interagis avec tes abonnés

N'attends pas que tes abonnés viennent vers toi, engage-toi activement avec eux ! Réponds à leurs commentaires, messages privés et même leurs stories. L'interaction régulière renforce la connexion et l'engagement avec ton audience.

## 06 Crée des stories et des lives

Les stories et les lives sont parfaits pour interagir en temps réel avec tes abonnés. Utilise-les pour partager des coulisses, répondre à des questions, réaliser des sondages ou organiser des jeux concours. Ce format plus spontané permet de créer une relation plus proche et dynamique avec ton audience.

## 07 Crée des contenus interactifs

Intègre des éléments interactifs dans tes publications, comme des quiz, des sondages, des questionnaires ou des boîtes à questions. Ces formats incitent les abonnés à participer activement, ce qui renforce l'engagement et rend ton contenu plus attractif.

## 08 Partage des témoignages et des réussites

Mets en avant les témoignages de tes abonnés ou clients satisfaits. Partager des réussites réelles et des témoignages authentiques crée de la confiance et inspire d'autres à interagir. Les abonnés aiment voir des preuves concrètes de l'impact de ton contenu ou de ton offre.



## 7. Monétise ta page instagram

Instagram est bien plus qu'une simple plateforme de partage de photos et de vidéos. C'est devenu un véritable lieu d'influence où des millions d'utilisateurs partagent leurs passions, leurs idées, et créent des communautés engagées. Aujourd'hui, c'est aussi un moyen puissant et rentable de générer des revenus. Si tu possèdes une page thématique ou si tu souhaites en créer une, monétiser ta présence sur Instagram peut t'offrir une véritable source de revenus. Voici cinq stratégies efficaces pour t'aider à tirer parti de ton audience et maximiser tes gains sur cette plateforme.

# 01

## **Publications sponsorisées :**

Les publications sponsorisées sont l'une des méthodes les plus courantes pour monétiser ton compte Instagram. Lorsque tu atteins un nombre suffisant d'abonnés et que ton engagement est élevé, les marques seront intéressées par ton influence.

Elles te contacteront pour promouvoir leurs produits ou services en échange d'une rémunération. Assure-toi de ne collaborer qu'avec des marques qui correspondent à ton univers et à tes valeurs pour garder ta crédibilité intacte. Cela te permettra de créer un revenu passif tout en restant authentique.

---

# 02

## **Le marketing d'affiliation :**

Le marketing d'affiliation consiste à promouvoir des produits ou services d'autres entreprises et à gagner une commission chaque fois que quelqu'un achète via ton lien d'affiliation.

Pour que cela fonctionne, tu dois choisir des produits que ton audience apprécie et auxquels elle peut faire confiance.

Partage des liens dans tes stories, publications ou via ton bio, et encourage tes abonnés à utiliser ton lien. Cela peut devenir une source de revenus régulière sans avoir besoin de gérer des stocks ou des livraisons.

- **Recommandations authentiques :** Partage tes témoignages et expériences sincères concernant le produit.
  - **Incorporer des liens :** Utilise les stories Instagram, les publications et ta section bio pour intégrer des liens d'affiliation.
  - **Suivi des performances :** Utilise des outils pour évaluer les performances de tes liens d'affiliation et adapte ta stratégie en conséquence.
-

## 03

### **Commercialisation de produits numériques :**

Vendre des produits numériques sur Instagram est une excellente façon de monétiser ton audience. Que ce soit des ebooks, des formations en ligne, des guides, des templates, ou même des photos ou des illustrations, les produits numériques ont l'avantage de n'avoir aucun coût de fabrication ou de livraison. Une fois créés, tu peux les vendre à plusieurs reprises et ainsi générer un revenu passif.

Utilise ton compte Instagram pour promouvoir ces produits, offrir des aperçus et guider tes abonnés vers ton site de vente.

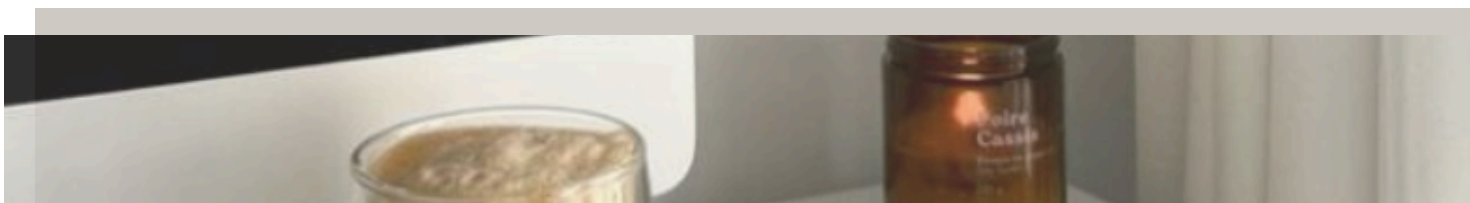
- Identifie les besoins de ton public : Comprends les attentes de ton audience et développe des produits qui y répondent.
- Utilise un contenu de haute qualité : Assure-toi que tes produits numériques soient soigneusement conçus et professionnels.
- Promouvois tes produits de manière efficace : Utilise les publications Instagram, les stories et IGTV pour les mettre en avant. Offre des remises à durée limitée pour susciter un sentiment d'urgence.

---

## 04

### **Proposition de services :**

Si tu proposes un service, que ce soit du coaching, de la consultation ou des services créatifs, Instagram est une excellente vitrine pour attirer de nouveaux clients. Partage des témoignages, des résultats concrets, et donne des conseils gratuits pour montrer ton expertise. Cela établira ta crédibilité et incitera les abonnés à te contacter pour obtenir tes services. En plus, grâce à des outils comme les stories ou les posts, tu peux facilement interagir avec ton audience et répondre à leurs questions.



En fonction de ton expertise et de ton domaine, tu pourras offrir une variété de services, tels que :

- Coaching et conseil : Offrir des sessions de coaching ou de consultation individuelles.
- Gestion des réseaux sociaux : assiste d'autres entreprises ou influenceurs dans la gestion de leurs comptes Instagram.
- Création de contenu : Offre tes services pour élaborer du contenu destiné à des marques ou à des particuliers.

---

## 05

### **Vente de produits physiques :**

La commercialisation de produits physiques peut être une méthode rentable pour monétiser ta page thématique sur Instagram. Voici comment procéder : Choisis les produits appropriés : sélectionne des articles qui résonnent avec ton public et qui s'alignent sur ta niche. Crée une boutique : utilise des plateformes comme Shopify, Etsy ou WooCommerce pour établir ta boutique en ligne. Lien vers Instagram : exploite les fonctionnalités d'Instagram Shopping pour marquer les produits dans tes publications et stories, permettant ainsi à tes abonnés d'effectuer des achats directement depuis ta page Instagram.

---

# 2. ANALYSE ET AMÉLIORE TES RÉSULTATS

Si tu veux réussir sur Instagram, publier du contenu régulièrement ne suffit pas. Pour maximiser tes efforts et atteindre tes objectifs, il est crucial d'analyser et de comprendre tes résultats. En d'autres termes, savoir ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. Voici pourquoi l'analyse de tes résultats est indispensable et comment elle peut transformer ton approche.

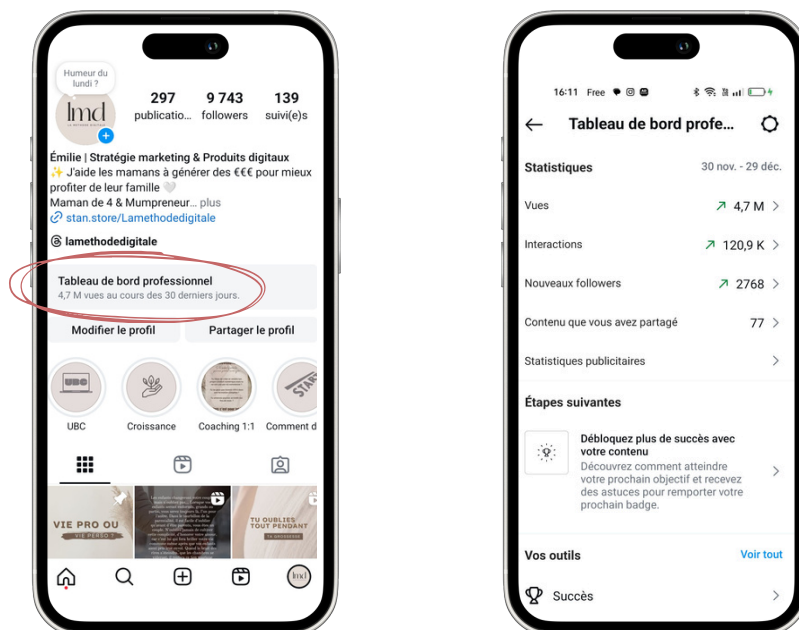
## 1. Pourquoi analyser ses résultats ?

1. **Optimiser son contenu** : Analyse tes résultats pour identifier les formats et sujets qui plaisent le plus à ton audience, et adapte ta stratégie en conséquence.
2. **Améliorer l'engagement** : Comprends quels contenus génèrent des interactions (likes, commentaires, partages) pour maximiser ton impact.
3. **Gagner du temps** : Évite de gaspiller des efforts sur des actions inefficaces en te concentrant sur ce qui fonctionne vraiment.
4. **Atteindre tes objectifs** : Mesure tes progrès et ajuste ton approche pour augmenter tes abonnés, vendre plus ou améliorer ta visibilité.

## 2. Comment accéder aux statistiques de son compte Instagram ?

### 2.1 Utiliser l'application Instagram

Si tu as opté pour un compte business ou créateur, Instagram met à ta disposition un tableau de bord professionnel afin de visualiser tes statistiques sur 7 jours, 14 jours, 30 jours ou à des dates personnalisées.



## Les outils pour t'aider à analyser tes résultats

Heureusement, tu n'as pas besoin de tout faire à la main ! Voici quelques outils qui peuvent simplifier l'analyse de tes données :

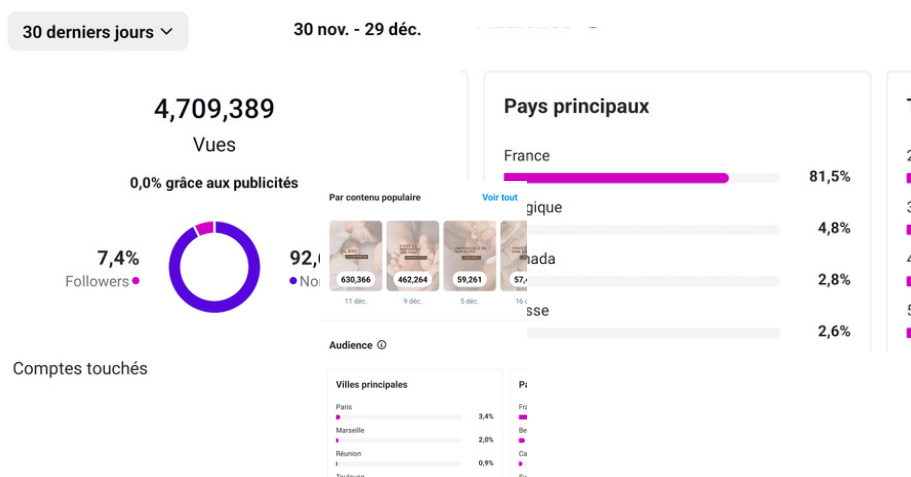
- Instagram Insights (intégré à l'application) : idéal pour une vue d'ensemble simple et efficace.
- Hootsuite, Sprout Social, ou Later : des plateformes tierces pour des analyses approfondies et une planification stratégique.
- Google Analytics : pour suivre le trafic généré depuis Instagram vers ton site web.

### 2..2 Comment interpréter les résultats et ajuster ta stratégie

Analyser les chiffres, c'est bien, mais ce qui compte, c'est ce que tu en fais.

Voici quelques conseils pour tirer des enseignements concrets de tes analyses :

1. Repérer les tendances
2. Regarde quels types de contenus ou sujets obtiennent les meilleurs résultats. Par exemple, si tes reels sur les coulisses de ton travail génèrent beaucoup d'engagement, fais-en une série régulière.
3. Tester, apprendre et ajuster
  - Teste différentes heures de publication, légendes, ou hashtags.
  - Note ce qui fonctionne le mieux et adapte ta stratégie en conséquence.
  - L'amélioration passe par des ajustements constants.
4. Fixer des objectifs mesurables
5. Sur la base de tes analyses, établis des objectifs clairs (ex. : augmenter le taux d'engagement de 3% en un mois). Cela te permet de suivre tes progrès et de rester motivé.



## 2.2 Les métriques clés à suivre sur Instagram

Pour analyser efficacement tes résultats, voici les indicateurs principaux à surveiller :

### LE TAUX D'ENGAGEMENT

- Mesure les interactions par rapport au nombre d'abonnés.
- Formule :  $(\text{likes} + \text{commentaires} + \text{partages}) \div \text{nombre d'abonnés} \times 100$ .
- Cet indicateur te montre si ton contenu suscite de l'intérêt.

### PORTÉE ET IMPRESSIONS

- La portée représente le nombre de comptes uniques ayant vu ton contenu.
- Les impressions indiquent combien de fois ton contenu a été vu, même par une même personne.
- Ces données te donnent une idée de la visibilité réelle de tes publications.

### TAUX DE CLICS SUR LES LIENS

- Mesure combien de personnes cliquent sur les liens de ta bio ou de tes stories.
- Indispensable pour évaluer l'efficacité de tes appels à l'action.

### CROISSANCE DES ABONNÉS

- Analyse combien de nouveaux abonnés tu gagnes (ou perds) chaque jour ou après chaque publication.
- Cela permet de voir si tes actions attirent le bon public.

### PERFORMANCES PAR FORMAT DE CONTENU

- Compare les résultats entre tes reels, publications classiques, stories et carrousels.
- Identifie les formats les plus performants pour optimiser tes efforts.

# BONUS

TU TROUVERAS CI-DESSOUS 160 VIDEOS SUR LE THEME DE  
LA GROSSESSE & LA MATERNITÉ



[JE LES RETROUVE ICI](#)

# POUR FAIRE ÉVOLUER TA PAGE

**Tu as maintenant toutes les clés pour lancer ta page de citations sur Instagram :**

- ✓ Une identité visuelle percutante
- ✓ Des stratégies pour attirer et engager ton audience
- ✓ Des astuces pour booster ta visibilité

**Mais pourquoi t'arrêter là ?**

Si tu veux aller plus loin et transformer cette page en un véritable business en ligne, je t'invite à découvrir ma formation complète !

**Dans la formation UBC, tu apprendras à mettre en place toute ton activité de produits numériques de A à Z :**

- ✓ Créer ton logo et ton identité visuelle
- ✓ Création de ta boutique en ligne
- ✓ Concevoir et vendre tes propres produits numériques
- ✓ Te démarquer sur les réseaux sociaux et attirer des clients
- ✓ Mettre en place une activité rentable et automatisée

**Le gros plus ? Cette formation dispose d'un droit de revente !**

👉 Tu pourras non seulement apprendre, mais aussi la revendre et générer tes premiers revenus immédiatement (tu généreras 422 € de bénéfices à chaque vente !)

Tu as déjà fait le premier pas... Il est temps de passer au niveau supérieur !



# BONUS

TU TROUVERAS CI-DESSOUS +1800 MODÈLES DE PRÉSENTATION POUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

60 POSTS CARRÉS  
AVIS CLIENTS

[JE LES RETROUVE ICI](#)



163 POSTS CARRÉS  
(MOCKUPS)

[JE LES RETROUVE ICI](#)

163 POSTS PORTRAITS  
(MOCKUPS)

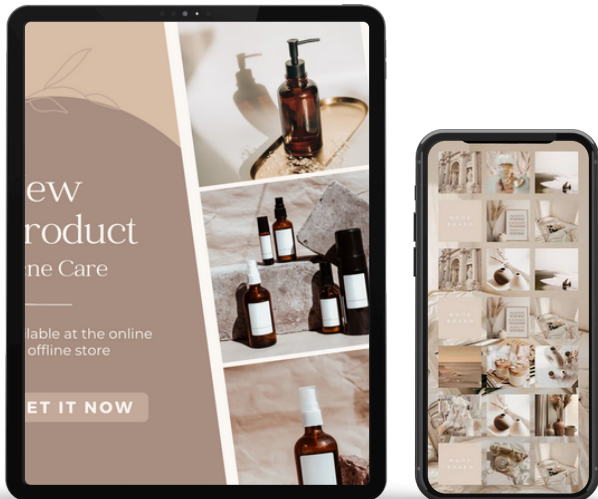
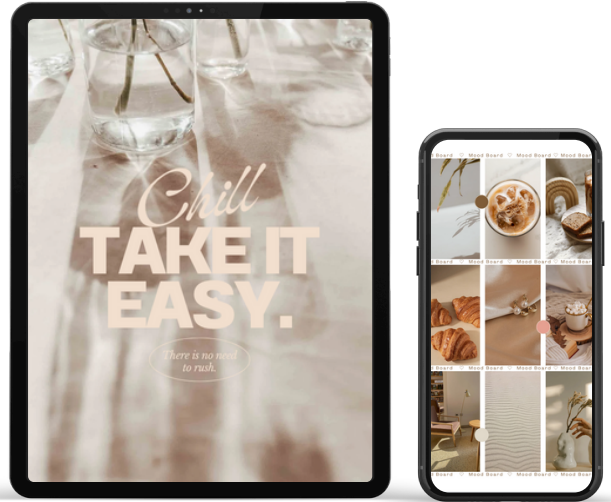
[JE LES RETROUVE ICI](#)



# BONUS

129 COUVERTURES DE  
REELS

[JE LES RETROUVE ICI](#)

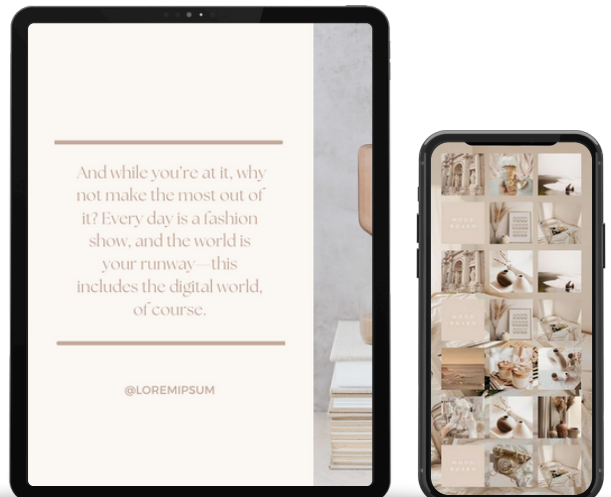


60 POSTS CARRÉS  
VENTE

[JE LES RETROUVE ICI](#)

293 POSTS CARRÉS  
CITATIONS

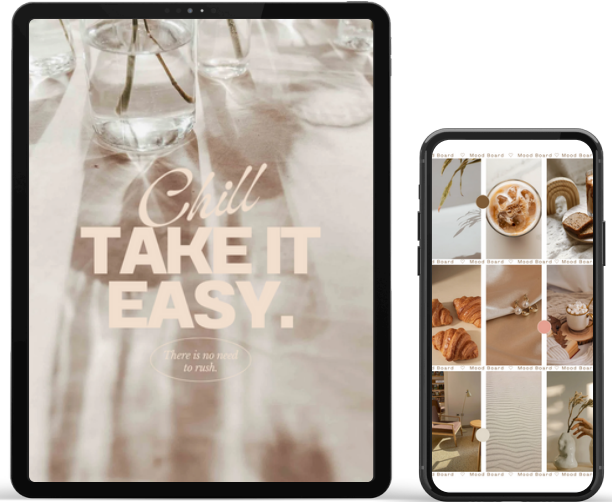
[JE LES RETROUVE ICI](#)



# BONUS

129 COUVERTURES DE REELS

[JE LES RETROUVE ICI](#)



64 CARROUSELS  
STYLE 1

[JE LES RETROUVE ICI](#)

360 CARROUSELS  
STYLE 2

[JE LES RETROUVE ICI](#)



# BONUS



135 STORIES

[JE LES RETROUVE ICI](#)

129 POSTS PHOTO

[JE LES RETROUVE ICI](#)



# BONUS

125 POSTS PORTRAITS  
INFOGRAPHIE

[JE LES RETROUVE ICI](#)



125 POSTS CARRÉS  
INFOGRAPHIE

[JE LES RETROUVE ICI](#)

# CONDITIONS GÉNÉRALES DU DROIT DE REVENTE

Sous réserve de votre respect des présentes conditions d'utilisation, La méthode digitale vous accorde par la présente des droits de marque privée et des droits de revente principale lors de l'achat du Guide "Le guide des pages de citations". Cela vous accorde le droit de modifier et de revendre ce produit pour 100 % des bénéfices.

Les droits supplémentaires incluent :

- Le droit d'ajouter ce produit à un site d'adhésion ou dans un pack.
- Le droit de créer des produits audio ou vidéo en utilisant ce produit.
- Le droit de modifier la page de vente et/ou les graphiques.
- Le droit de diviser le produit en sections distinctes.
- Le droit d'ajouter ou de supprimer du contenu sur le produit.
- Le droit d'y inscrire votre nom.
- Le droit de modifier ou de créer vos propres couvertures pour le produit.
- Le droit de céder, vendre ou transférer les droits de marque privée à un tiers.

**Veillez noter : La page de couverture DOIT être renommée et modifiée avant la revente.**

Cette pratique est fondamentale pour aligner le guide avec votre marque. Pour différencier votre marque des autres acheteurs, nous vous recommandons de modifier la mise en page, l'image, la police et/ou le titre lors de l'utilisation de ces modèles.

Nous vous demandons également de ne pas copier coller la description de notre produit. Nous vous encourageons plutôt à créer votre propre description du produit et à utiliser vos propres annonces. Faire quelques ajustements pour personnaliser le produit est toujours un choix judicieux lors du changement de marque en vue de la revente.

**[Lien vers la  
version modifiable](#)**