

FACEBOOK MARKETING MANIA



**VIP PACKAGE
DE RICHESSE**

MAINTENANT ZEN

Termes et conditions

AVIS LÉGAL

L'éditeur s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible dans la création de ce rapport, bien qu'il ne garantisse ni ne déclare à aucun moment que le contenu de ce rapport est exact en raison de la nature rapidement changeante d'Internet.

Bien que tous les efforts aient été faits pour vérifier les informations fournies dans cette publication, l'éditeur n'assume aucune responsabilité en cas d'erreur, d'omission ou d'interprétation contraire du sujet traité. Toute atteinte à des personnes, peuples ou organisations spécifiques n'est pas intentionnelle.

Dans les livres de conseils pratiques, comme dans toute autre chose dans la vie, il n'y a aucune garantie de revenu. Les lecteurs sont invités à répondre à leur propre jugement sur leur situation individuelle et à agir en conséquence.

Ce livre n'est pas destiné à être utilisé comme une source de conseils juridiques, commerciaux, comptables ou financiers. Il est conseillé à tous les lecteurs de faire appel aux services de professionnels compétents dans les domaines juridique, commercial, comptable et financier. Nous vous encourageons à imprimer ce livre pour en faciliter la lecture.

Table des matières

Avant-propos
Chapitre 1 :
Introduction à Facebook

Chapitre 2 :
Les bases du marketing sur Facebook

Chapitre 3 :
Construire votre présence en ligne à l'aide des fanpages

Chapitre 4 :
Obtenir des inscriptions facultatives grâce à Facebook

Chapitre 5 :
Le pouvoir viral

Chapitre 6 :
Intégration de Facebook à d'autres sites web

Chapitre 7 : Publicité sur Facebook

Chapitre 8 :
Erreurs à éviter en matière de marketing sur Facebook
Conclusion

Avant-propos

Si Facebook était un pays, il serait le troisième plus grand pays du monde, juste après la Chine et l'Inde. C'est dire à quelle vitesse Facebook se développe et est le site web le plus visité de la planète.

Si vous n'exploitez pas immédiatement cette source massive de trafic, vous risquez de passer à côté de tonnes de nouvelles pistes et de trafic pour votre entreprise.

Ce guide vise à révéler les secrets et les stratégies utilisés par les meilleurs spécialistes du marketing pour développer leur activité en ligne grâce à Facebook.

Et vous pourrez facilement apprendre et appliquer ces stratégies pour vous-même, quel que soit le créneau dans lequel vous vous trouvez.
Vous êtes impatient ? Moi aussi. Commençons !

Facebook Marketing Mania

Devenez le prochain magnat des médias sociaux en maîtrisant le marketing sur Facebook.

Chapitre 1 : Introduction à Facebook

Synopsis

Avant qu'il y ait Facebook™, il y avait d'autres sites de réseaux sociaux en ligne tels que Friendster™, MySpace™ et Hi5™. Les sites de réseaux sociaux étaient la prochaine chose à la mode dans l'ère du web 2.0, où non seulement les gens pouvaient déverser facilement des tonnes de contenu généré par les utilisateurs, mais aussi le partager avec leurs "amis" ou leurs contacts sociaux en ligne.

Intro

Le nombre d'utilisateurs et la croissance de Facebook ont augmenté, tout comme le nombre d'applications pour Facebook. Vous pouviez installer des applications, jouer à des jeux, chatter et même partager et télécharger des photos sur Facebook.

Les hommes d'affaires ont commencé à voir le potentiel de Facebook. Ils ont commencé à chercher des moyens de monétiser ou de développer leur activité par le biais de la plate-forme Facebook.

Aujourd'hui, avec plus de 500 millions d'utilisateurs, le potentiel de croissance de Facebook pour les entreprises ne peut être ignoré. Avec l'introduction récente de la publicité sur Facebook et des pages Facebook, les entreprises peuvent répertorier leurs propres pages de fans officielles sur Facebook pour se connecter avec leurs clients et développer leurs activités.

Dans la prochaine section, vous découvrirez la puissance du marketing Facebook !

Chapitre 2 : Les bases du marketing sur Facebook

Synopsis

Le marketing Facebook signifie littéralement l'utilisation de Facebook pour commercialiser votre entreprise, créer du trafic ou augmenter vos prospects. Il s'agit d'une branche du marketing des médias sociaux, où les spécialistes du marketing exploitent une multitude de plates-formes de médias sociaux telles que les sites de réseaux sociaux, les sites de partage de vidéos ou les plates-formes de micro-blogging pour développer leur activité.

Les principes de base

Comme nous l'avons mentionné précédemment, Facebook dispose d'une fonction utile appelée "pages de fans". Toute entreprise peut inscrire son activité sur l'une de ces pages, ajouter des fans et leur fournir du contenu.

Une fois que vous avez créé un grand nombre de fans, vous pouvez utiliser votre page de fans pour entrer en contact avec vos clients et prospects grâce à une grande variété de fonctions telles que la publication de messages sur votre "mur", les questions que vous leur posez ou la publication de vidéos, de photos et de contenu intéressant votre niche.

Le plus intéressant, c'est que chaque fois que vous publiez quelque chose sur le mur de votre page de fans, tous les utilisateurs qui ont "aimé" votre page de fans le verront dans leurs mises à jour de nouvelles.

Toutes les actions qu'un fan effectue sur sa page, comme la publication d'un message sur le mur, seront vues par tous ses amis, ce qui représente un énorme potentiel de marketing viral. Le fait est que... Si vous n'exploitez pas la puissance du marketing Facebook, vous risquez de laisser des tonnes d'argent sur la table !

Chapitre 3 : Construire votre présence en ligne à l'aide des pages de fans

Synopsis

Comment développer votre entreprise à l'aide des pages de fans Facebook ?

Construction de la page

La première chose à faire est de s'inscrire à une page. Si vous avez déjà un profil Facebook, faites défiler la page jusqu'en bas et sélectionnez " Créer une page ".

Une fois que vous avez créé une page, remplissez tous les détails nécessaires sur votre entreprise, tels que les informations de contact, les cartes, affichez une photo du logo de votre entreprise, etc.

La prochaine chose à faire est d'attirer vos clients et vos adeptes sur votre page de fans Facebook. Pour ce faire, vous pouvez les encourager, par courrier électronique ou sur votre site Web, à rejoindre et à "aimer" votre page de fans Facebook.

Obtenir plus de fans

En plus de demander à votre base de fans ou à votre liste d'e-mails de vous rejoindre sur Facebook, une autre option consiste à faire de la publicité en utilisant le système de publicité de Facebook. Vous pouvez soit les envoyer sur votre page Facebook, soit les envoyer sur votre site web, mais l'envoi sur votre page Facebook est généralement la solution la plus économique.

Quelle est la prochaine étape ?

Une fois votre page créée et votre base de fans constituée, vous devez vous concentrer sur la fourniture de contenu ciblé et utile à vos fans. En les encourageant à interagir sur votre page, vous créez plus de bruit autour de la page et ils seront plus enclins à la partager avec leurs amis, ce qui vous permettra d'obtenir plus d'adeptes.

Chapitre 4 : Obtenir des inscriptions à l'aide de Facebook

Synopsis

Avez-vous déjà entendu parler d'une page de renvoi ou d'une page d'inscription ? Les spécialistes du marketing en ligne les utilisent pour obtenir des pistes pour leur campagne de marketing par courriel.

Opt-ins

Saviez-vous qu'il est possible de créer une " page d'accueil Facebook " à l'aide de Facebook ? Recherchez l'application "Facebook land page app" et installez-la dans les paramètres de votre page de fans Facebook.

Ensuite, vous devrez ajouter un code html dans les cases "avant d'aimer" et "après avoir aimé". En gros, le fonctionnement d'une page d'atterrissage Facebook est le suivant : vous essayez de "soudoyer" les gens pour qu'ils "aiment" votre page Facebook en échange de l'accès à un cadeau gratuit.

Ce cadeau peut être un e-book gratuit ou un cours vidéo en ligne.

Combinez cela avec votre entonnoir de publicité Facebook, c'est comme si vous payiez pour des prospects ! Cela peut être un moyen rapide de construire votre liste rapidement et à bas prix avec des abonnés hautement qualifiés.

Voici un exemple de page d'atterrissage Facebook :

Diagramme 1 : Un non-fan doit "aimer" votre page pour obtenir un cadeau gratuit

Diagramme 2 : Un nouveau fan obtient un accès instantané au cadeau gratuit en entrant son nom et son e-mail (c'est votre code pour la boîte d'opt-in).

Un autre moyen plus simple d'obtenir rapidement des prospects consiste à promouvoir votre page de renvoi sur votre mur de fans, car ce dernier est toujours le plus populaire et attire beaucoup de regards ; le potentiel de croissance rapide de votre liste par ce biais est très important.

Chapitre 5 : Le pouvoir viral

Synopsis

L'une des raisons pour lesquelles Facebook est devenu si rapidement le plus grand site web du monde et l'un de ceux qui se développent le plus rapidement est sa nature virale. Les choses se propagent facilement par le bouche à oreille avec Facebook. C'est pourquoi de nombreuses grandes entreprises ont reconnu ce pouvoir et ont trouvé des moyens de l'exploiter.

Devenir viral

Que vous soyez propriétaire d'une petite entreprise ou d'une grande chaîne d'entreprises, vous avez la possibilité d'exploiter la nature virale de Facebook pour développer rapidement votre activité. Voici comment :

Chaque personne sur Facebook est connectée à ses amis par le biais du réseau. Les mises à jour de statut de chaque personne, comme "Aimer" une page, écrire sur le mur de quelqu'un, seront affichées sur le fil d'actualité de cette personne.

Voici ce qui se passe : lorsque vous incitez vos fans à interagir avec votre page Facebook, toutes les actions qu'ils entreprennent s'affichent également sur leur fil d'actualité. Ces actions apparaîtront à leur tour sur le fil d'actualité de tous leurs amis. Cela suscitera la curiosité de leurs amis et ils seront susceptibles de cliquer sur votre page de fans pour voir ce qui se passe.

La magie virale opère lorsque de plus en plus de personnes commencent à "liker" et à interagir sur votre page. Votre page fan pourrait se développer 10 fois plus vite en un rien de temps !

Chapitre 6 : Intégrer Facebook à d'autres sites web

Synopsis

Avoir des tonnes de trafic sur Facebook, c'est bien, mais cela ne servira à rien si vous ne les amenez pas sur les sites web de votre entreprise en ligne.

N'oubliez pas que la page de fans Facebook sert d'" avant-poste " pour fournir des mises à jour utiles et permettre aux fans d'interagir entre eux. Mais en fin de compte, vos profits ne proviendront pas directement de votre trafic Facebook, à moins que vous ne sachiez comment le monétiser.

Voici quelques façons de monétiser votre trafic Facebook :

- 1) Envoyez-les vers votre page de destination si vous n'avez pas de page de destination Facebook pour construire votre liste de prospects.
- 2) Faites la promotion d'offres et envoyez-les vers votre page de vente.
- 3) Donnez des extraits d'articles intéressants et liez l'article complet à votre blog.
- 4) Demandez-leur de vous suivre sur Twitter et incitez-les à tweeter sur votre contenu pour gagner un prix.
- 5) Publiez des vidéos sur YouTube, partagez-les sur votre page de fans Facebook et demandez-leur de les partager avec leurs amis ! (Ou abonnez-vous à votre page de fans YouTube)

Comme vous pouvez le constater, la page de fans Facebook agit comme un simple hub autour duquel toutes vos activités marketing peuvent tourner. En fin de compte, vous devez déterminer le résultat que vous souhaitez le plus (par exemple, obtenir de nouveaux prospects, faire des bénéfices) et structurer vos activités de marketing sur Facebook pour obtenir ce type de réponses.

Chapitre 7 : La publicité sur Facebook

Synopsis

La publicité sur Facebook a pris d'assaut le monde du marketing en ligne en raison de son faible coût par clic et de sa capacité à être extrêmement spécifique à vos cibles démographiques.

Annonces

Sa facilité de mise en place de campagnes de marketing et de publicité lui permet de dépasser très rapidement Google en termes de volume publicitaire.

La mise en place de votre page de publicité est simple, au niveau de votre profil Facebook. Tout d'abord, allez sur votre page Facebook. Cliquez dessus pour commencer à créer votre propre campagne publicitaire en fonction de vos besoins.

Vous pouvez alors rédiger votre texte publicitaire, inclure une image et définir votre budget marketing. Facebook vous aidera à calculer l'enchère par clic suggérée en fonction de la moyenne que vous payez par clic.

En règle générale, il est préférable d'envoyer ces clics vers votre page de renvoi Facebook afin d'obtenir des pistes. Si vous les envoyez vers un site web externe, cela coûtera normalement plus cher.

Après avoir mis en place votre campagne, vous pouvez surveiller vos statistiques et vos résultats publicitaires et adapter votre campagne en conséquence.

Vous pouvez ajuster votre enchère, lancer plusieurs copies d'annonces pour voir laquelle convertit le mieux et éliminer celles qui ne sont pas performantes.

Chapitre 8 : Les erreurs à éviter sur Facebook

Synopsis

Avec tout le "battage" autour du marketing sur Facebook, il semble impératif que vous exploitiez cette énorme ressource dès que possible. Cela étant dit, il existe plusieurs pièges liés au marketing Facebook dont vous devez être conscient et que vous devez éviter.

Erreurs

1) Devenir trop "vendeur". C'est une erreur à ne pas commettre. L'objectif principal de votre page de fans Facebook est d'entrer en contact avec vos clients et d'établir une relation solide. Chaque fois que vous les vendez, vous enlevez le "jus de la relation" et ils deviendront moins réceptifs à votre contenu au fil du temps.

2) Vous ne testez pas vos publicités de manière fractionnée. Si vous faites de la publicité sur Facebook et que vous n'avez pas plusieurs campagnes publicitaires pour voir laquelle convertit le mieux, vous risquez de laisser des tonnes d'argent sur la table. Testez vos annonces et éliminez celles qui sont mauvaises.

3) Ne pas engager votre public. Le succès de votre entreprise n'est pas seulement déterminé par le nombre de "j'aime" que vous obtenez. Vous devez transformer votre public en fans enthousiastes en les faisant participer activement à votre page de fans.

Évitez ces erreurs et vous serez sur la voie du succès.

Conclusion

Facebook est actuellement la prochaine grande tendance en matière de marketing en ligne, et il est peu probable qu'elle se démode en raison du rythme et de l'ampleur qu'elle prend. Ce n'est pas comme l'une de ces bulles Internet qui vont et viennent, c'est une vraie affaire. 500 millions d'utilisateurs ne peuvent pas se tromper.

En raison de la nature concurrentielle du marché en ligne, les gens sont constamment à la recherche de nouvelles façons de gagner de l'argent et de gagner de nouveaux clients. Il est beaucoup plus coûteux d'obtenir de nouveaux clients que de conserver les clients existants. Facebook est donc l'endroit idéal pour établir une relation avec vos clients ou vos fans existants et continuer à leur fournir du contenu de valeur.

Inutile de dire que si vous n'exploitez pas les énormes pouvoirs marketing de Facebook, non seulement vos concurrents vous dépasseront rapidement en termes de parts de marché, mais vous laisserez potentiellement des sommes considérables sur la table. Ceci étant dit, il est temps de prendre le train en marche de Facebook avant qu'il ne soit trop tard !

À votre succès en matière de marketing sur Facebook ! Chaleureuses salutations