

1- Publication Branding

Présente-toi mais autrement

Tu vas parler de choses qui font ta singularité. C'est à toi de jauger et de dire ce que tu as envie.

Idées d'accroches :

- Bienvenue à toi ici
- Savais-tu ces 3 choses sur moi ?
- Tu me connais en tant que [TON JOB] mais savais-tu ça ?

Parle de toi, de qui tu es.

Pose une question ou amène vers une ressource gratuite/un appel découverte avec toi (ou à défaut ton site).

!!! Rappelle-toi que le but est de créer du lien !!!

[BONUS] Épinglé cette publication en haut de ta page Facebook ou ton profil Insta. Les personnes qui ne te connaissent pas savent qui tu es.

Exemple : <https://www.facebook.com/share/p/jwfTiVzzidSLEGAs/>

2- Publication "clients"

Tu vas parler d'une problématique dont on parle peu

Cela te demande évidemment de bien connaître ton idéal génial.

Accroche (début de publications):

- [Problème] On en parle ?
- [Problème] peu en parlent pourtant c'est bien là !



Structure :

Explique le problème et ce que cela engendre
Continue en expliquant qu'il est possible de faire autrement

Appel à l'action

Et envoyer vers une offre gratuite ou payante

Exemple : <https://www.instagram.com/reel/C0J-7WcCRsq/>

3- Publication offre

Présenter une de tes offres

Présente une de tes offres mais sur l'aspect bénéfice.

=> Qu'est-ce que cela amène à ton client ? Qu'est-ce qui va se transformer pour lui après avoir pris cette offre.

Si tu es créateur de produits : qu'est-ce que ton produit a de différents, qu'est-ce qu'il va apporter de plus dans la vie de ton client.

Garde toujours en tête : pourquoi il achèterait mon offre, mon service, etc... avec le lien vers cette offre, si pas de lien, un autre appel à l'action par exemple votre mail.

Exemple d'accroche

As-tu envie de [bénéfice] ?

[bénéfice] est-ce vraiment possible ?

Comment [bénéfice]

Comment passer de [problématique] à [bénéfice]

Parle de la problématique puis des possibilités

Puis explique ton offre/tes créations, comment elle fonctionne

POUR LES ARTISANS :

=> parler des créations les plus vendues

=> expliquez leur particularité

Exemple : <https://www.instagram.com/reel/CvwhodpNVfW/>



Exemple 2 (c'est caaaddeeaauuu) :

Comment trouver des clients grâce aux réseaux sociaux ?

Et passer d'une comm' bidouillage à une comm' plus pro pour te permettre d'attirer les bonnes personnes pour toi.

Si aujourd'hui, tu penses que les réseaux, c'est pas ton truc.

Et tu te retrouves encore devant ton compte Facebook ou Insta à te dire :

Qu'est-ce que je publie aujourd'hui ?

En scrollant, en regardant le contenu des autres, et en te comparant (nooonn arrête ça)

Alors il est temps que tu changes les choses et que tu prennes ta comm' en main.

Car,

Il est possible de créer une communication plus efficace, dans laquelle on te reconnaît toi, où tu deviens enfin visible, sans y passer des heures pour écrire un post.

Je trouve des clients grâce aux réseaux, mes clientes trouvent des clients grâce aux réseaux. Toi aussi tu peux trouver des clients grâce aux réseaux sociaux...

Grâce à l'accompagnement individuel Transformation !

Transformation, c'est 4 mois pour être enfin visible sur les réseaux !

Un accompagnement pas à pas, dans lequel je te prends par la main et allez hop on y va (t'as la ref ?)

Sans te vendre du rêve : non tu n'auras pas 10 000 € en travaillant 1 h et oui tu vas devoir faire quand même quelques efforts. #etoui...



Alors si tu veux enfin te verser un salaire déçant, et arrêter de galérer avec les réseaux sociaux en y passant des heures, on en parle ICI :

<https://calendly.com/delphine-meyer/seanceclarte>

