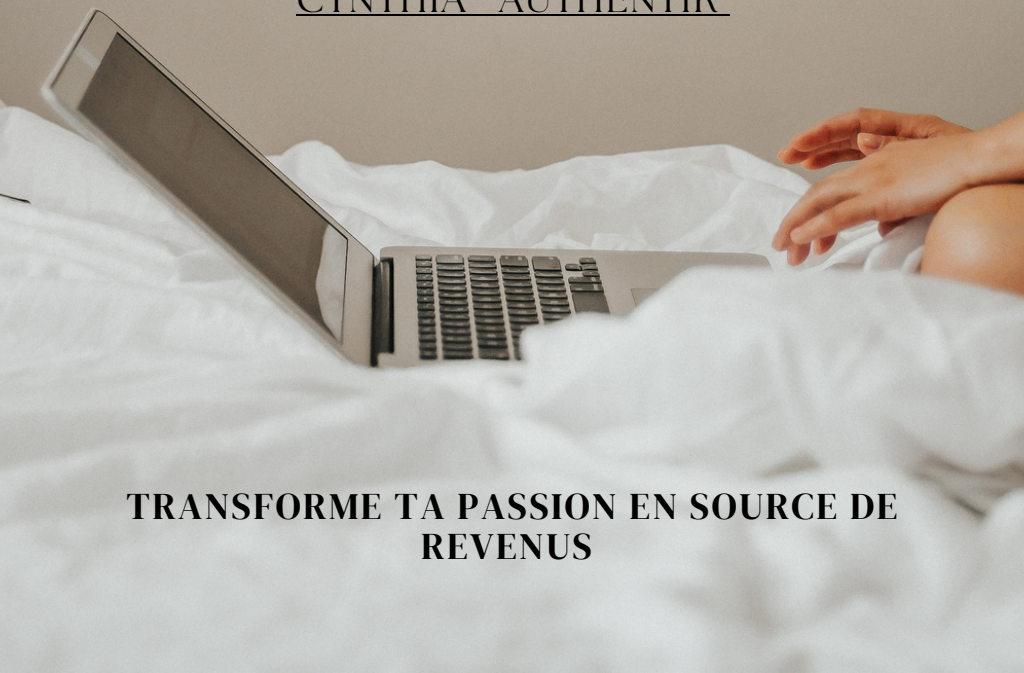


E-BOOK GRATUIT

Pour connaître et
s'adresser à sa
cible sur les
réseaux sociaux



CYNTHIA AUTHENTIK



**TRANSFORME TA PASSION EN SOURCE DE
REVENUS**

Bienvenue

Bienvenue dans le monde incroyable du marketing digital afin de
générer des revenus en ligne !

Dans cet ebook, nous allons approfondir un élément indispensable à ta réussite sur les réseaux,
la connaissance de ta cible et comment s'adresser à elle.

Que tu sois débutant cherchant à développer une source de revenus en
ligne ou un professionnel du marketing expérimenté désirant diversifier tes activités,

ce guide te fournira les connaissances et les stratégies nécessaires pour
travailler sur ta cible !

Mon Histoire:

Je m'appelle Cynthia ,
Je suis née il y a une 30 aine d'années,
J'ai pas eu une enfance et une adolescence
très facile et
j'ai du arrêter mes études très tôt et trouver
rapidement un CDI car je suis
devenue maman à l'âge de 18 ans .

Cela faisait déjà 9 ans, que j'enchainais
métro boulot , dodo quand j'ai rencontré le
marketing digital.

Je voulais trouver une solution pour
avoir un salaire confortable et profiter
de mes 2 enfants.

J'ai commencé par la vente de produits
complément alimentaire, beauté, soins
mais il y a 3 ans, j'ai pris un tout autre
tournant, je venais de subir
une arnaque en ligne ,
et
grâce à une publication
sur les réseaux sociaux ,
je me suis lancé dans les
produits digitaux .

J'ai pu démissionner et vivre
entièrement du
digital .

Je me suis découvert une réel passion
par le marketing et les réseaux sociaux.

Et dans cet ebook, je vais te donner
toutes les clés qui me permette d'avoir des
revenus chaque mois depuis plus de 3 ans,
grâce à la bonne connaissance de ma cible .



Définir sa cible

Une niche est une catégorie de personnes
ayant des points similaires
(exemple :
sexe, tranche d'âge, métier, objectif, problématique, passion)

Se focaliser sur une niche permet de cibler précisément un groupe de personnes bien défini et de répondre de manière **personnalisée à leurs besoins.**

En vous concentrant sur un public spécialisé, vous n'êtes pas en concurrence avec la masse, ce qui vous laisse plus de place pour exploser dans votre activité et devenir une référence dans votre domaine.

C'est là que vous pouvez vraiment **briller**



Même si votre sujet semble limité, avec la magie d'internet
il y a probablement
beaucoup de gens qui seraient intéressés
par ce que vous proposez.

**Quand vous vous adressez à tout le monde,
c'est comme si vous parliez à personne,**

**personne se sent concerné par votre contenus
ni par vos produits et**

c'est souvent ce qui vous empêche d'avoir des clients.

↪ Comment attirer des clients ?

En créant du contenu qui s'adresse à ta cible

"Le ciblage précis est la clé qui transforme des visiteurs en clients ;

comprendre les besoins de votre audience est la puissance qui propulse vos ventes vers de nouveaux sommets."



Choisir sa cible

Commencez par réfléchir à vos intérêts,
vos passe-temps et les choses qui vous passionnent véritablement.

Quels sujets ou activités vous passionnent ou vous rendent curieux ?

Qui avez vous envie d'aider ?
Qui bénéficierait de votre expertise ou de vos produits ?

Tenez compte de leurs besoins et de leurs problèmes

**Souvent, notre public cible nous ressemble
ou c'était nous il y a quelques années/ mois !**

Évaluez la rentabilité de la cible que vous avez choisi.

Si la passion est essentielle, vous devez également vous demander si elle
peut générer des revenus ou soutenir vos objectifs et
à la viabilité à long terme de votre niche.

**Est-ce quelque chose qui peut maintenir votre intérêt et votre
engagement pour les années à venir ?**

Questionnaire

Une fois , avoir choisi ta cible,

il est INDISPENSABLE
de répondre à ces questions avec le plus de détail possible !

Tu peux commencer brièvement à y répondre
et faire
un travail plus
profond avec les actions sur les jours à venir .

Bien sûr, il est essentiel de revenir
régulièrement sur ce questionnaire,
afin de le compléter avec tes nouvelles expériences et réflexions.

C'est souvent le travail qu'on
a tendance à ne pas faire ou à faire très
légèrement ,
ou à l'oublier

pourtant c'est l'un des plus important pour ta réussite.

Le reste du processus se fera assez naturellement.

Garde toujours à l'esprit quelle est ta cible .

Tu ne sais pas quoi poster ?
Tu ne sais pas quoi dire à tes prospects ?
Tu ne sais pas quoi répondre ?
Tu as peu de visibilité?
Tu as peu d'interaction ?
Tu veux + de clients ?

C'est que tu dois absolument retravailler ta cible !

Questionnaire Cible

Quels besoins/ envies tu résous par rapport à ta cible ?

Quelle est la situation actuelle de ta cible?

Quelle est sa situation désirée ?

En quoi tu vas les aider à atteindre leur situation désirée ?

Quelle est la solution idéale que tu peux proposer ? Ta promesse de vente

Questionnaire Cible

Quelle est la tranche d'âge et le sexe de ta cible ?

Quels sont ses besoins et ses préoccupations ?

Quelles sont ses contraintes ?

Quelles sont ses problématiques ?

Que regarde t-elle sur les réseaux sociaux?
(ses habitudes d'achats, livres, bons plans, personnalité, ce qui lui
fait rire, ses passions ect)

Questionnaire Cible

Quelles sont ses sources de motivation ?

Quel est son environnement professionnel ?

Quelles sont ses peurs / croyances / blocages / doutes ?

Qu'est-ce que fait ma cible pour régler ses problématiques?

Quelles points commun ont les personnes de ma cible ?

Actions à mettre en place

Les actions à mettre en place pour répondre à ce questionnaire le plus détaillé possible .

Analyse du marché :

- Faites des recherches sur les personnes de votre cible
- Lisez des articles sur votre cible
- Lisez des témoignages / biographie des parcours des personnes de votre cible
- Analyser les réseaux sociaux de votre cible ainsi que dans leurs followers et les commentaires

Récupérer un maximum d'informations

Rédiger un questionnaire :

Rédiger un questionnaire pour apprendre à mieux connaître votre cible et le faire remplir à un **maximum de personnes** de votre niche

(réseaux sociaux, mails, groupes, messages ect)

Actions à mettre en place

échanger avec votre cible :

-échanger régulièrement avec votre cible , dans vos conversations, vous trouvez un maximum de réponses

échanger avec d'autre entrepreneurs
qui ont la même
cible que vous

Récupérer un maximum d'informations
de vos conversations avec vos prospects,
vos clients, le feed back de vos clients,
partenaires !

Faites vous une liste
des objectifs / problématiques
des peurs / croyances /
blocages / objections / intérêt/

qui reviennent le plus souvent !

Mes astuces bonus :

- Travailler sur sa cible est un travail en continue , plus tu travailleras dessus , plus tu augmenteras tes ventes facilement
- Analyse et réajuste régulièrement tes stratégies !
- Passe à l'action massivement !
- Sois persévérant et patient !

Tu veux aller plus loin ?

J'aimerais t'inviter à découvrir mon programme
Affiliation & Produits digitaux

Le programme unique pour générer de l'argent facilement
sur internet **grâce à l'affiliation ou la création de produits digitaux**

+ un Groupe actif d'entraide
et Accompagnement pas à pas en mini groupe chaque semaine

Dans les coachings en mini groupe,
on travaille beaucoup sur la cible et le questionnaire de ce ebook

[Clique ici pour en savoir +](#)

[Clique ici pour télécharger le catalogue de tous mes produits digitaux](#)



CYNTHIA AUTHENTIK

[CLIQUE ICI POUR ME POSER UNE QUESTION](#)