

FORMATION COMPLETE META & TIKTOK BOOSTER

VERSION MOBILE

Maîtriser Facebook, WhatsApp et
TikTok pour booster votre business

→ www.yabsonbusinesscenter.com     





BIENVENUE À VOUS

C'est un plaisir de vous accueillir dans cette formation complète Meta & TikTok Marketing.

Préparez-vous à découvrir des stratégies puissantes et pratiques pour développer votre présence en ligne, attirer plus de clients et booster vos ventes grâce aux réseaux sociaux.

Aujourd'hui, vous faites un pas de plus vers votre liberté financière et votre réussite digitale.

Merci de votre confiance et de votre engagement. Ensemble, nous allons transformer votre vision en résultats concrets !



Objectif de la formation

Vous aider à maîtriser le Marketing des Médias Sociaux : Facebook, WhatsApp et TikTok pour booster leur business.

Plan de la formation

MODULE 1 : Introduction au marketing des médias sociaux

MODULE 2 : Définir sa Stratégie de Marketing sur les Réseaux Sociaux

MODULE 3 : Facebook Marketing

MODULE 4 : WhatsApp Marketing

MODULE 5 : TikTok Marketing

MODULE 6 : Création de Contenu Impactant

MODULE 7 : Analyse et Optimisation

MODULE 8 : Stratégies Avancées

MODULE 9 : Plan d'Action et Coaching



MODULE 1:

Introduction au marketing des médias sociaux

1.1. Introduction au marketing digital

Qu'est-ce que le marketing digital ?

Le marketing digital, c'est utiliser Internet et les outils numériques pour faire connaître et vendre un produit, un service ou une marque.

Il comprend :

- Les réseaux sociaux (Facebook, TikTok, Instagram...)
- Les moteurs de recherche (Google)
- Les messages par e-mail ou WhatsApp
- Les publicités en ligne

Pourquoi le marketing digital est important

- **Toucher plus de monde** : Vos clients peuvent être partout dans le monde.
- **Économique** : Pas besoin d'un gros budget pour commencer.
- **Mesurable** : Vous pouvez voir ce qui marche ou pas en temps réel.
- **Proximité** : Vous restez proche de vos clients, même à distance.

Exemple simple

Avant, pour vendre, on faisait des flyers ou des annonces radio.

Aujourd'hui, avec **un téléphone** et **Internet**, vous pouvez :

- Publier une vidéo sur TikTok
- Discuter avec vos clients sur WhatsApp
- Recevoir des commandes sans bouger de chez vous.

« Si ton business n'est pas sur Internet, il disparaîtra demain. »

1.2. Les tendances en Afrique et dans le monde

Qu'est-ce que le marketing digital ?

Le marketing digital, c'est utiliser Internet et les outils numériques pour faire connaître et vendre un produit, un service ou une marque.

Il comprend :

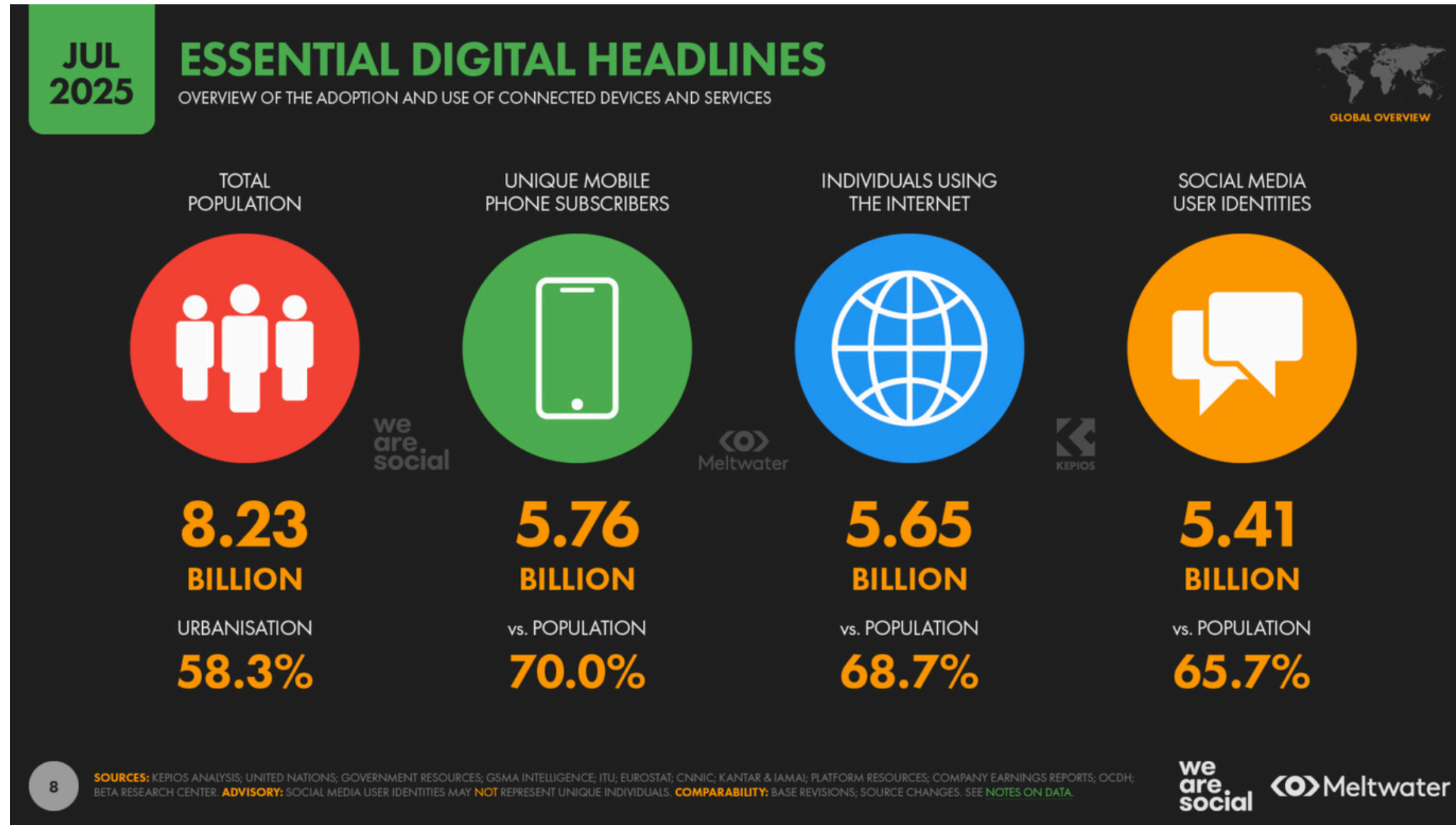
- Les réseaux sociaux (Facebook, TikTok, Instagram...)
- Les moteurs de recherche (Google)
- Les messages par e-mail ou WhatsApp
- Les publicités en ligne

Pourquoi le marketing digital est important

- **Toucher plus de monde** : Vos clients peuvent être partout dans le monde.
- **Économique** : Pas besoin d'un gros budget pour commencer.
- **Mesurable** : Vous pouvez voir ce qui marche ou pas en temps réel.
- **Proximité** : Vous restez proche de vos clients, même à distance.

1.2. Les tendances dans le monde

1. L'état mondial du numérique en juillet 2025

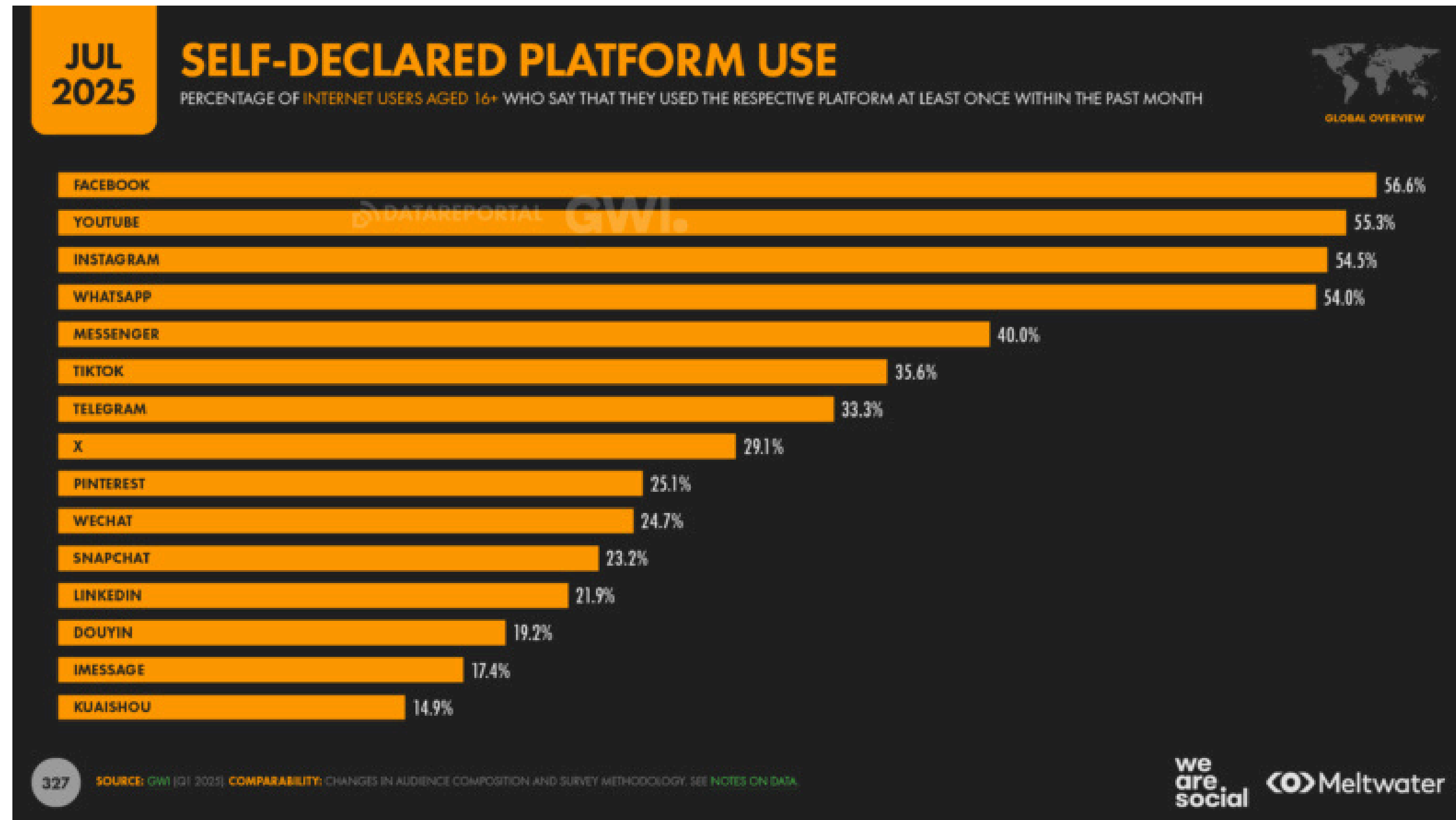


Sources :



1.2. Les tendances dans le monde

2. Les plateformes de médias sociaux les plus utilisées au monde

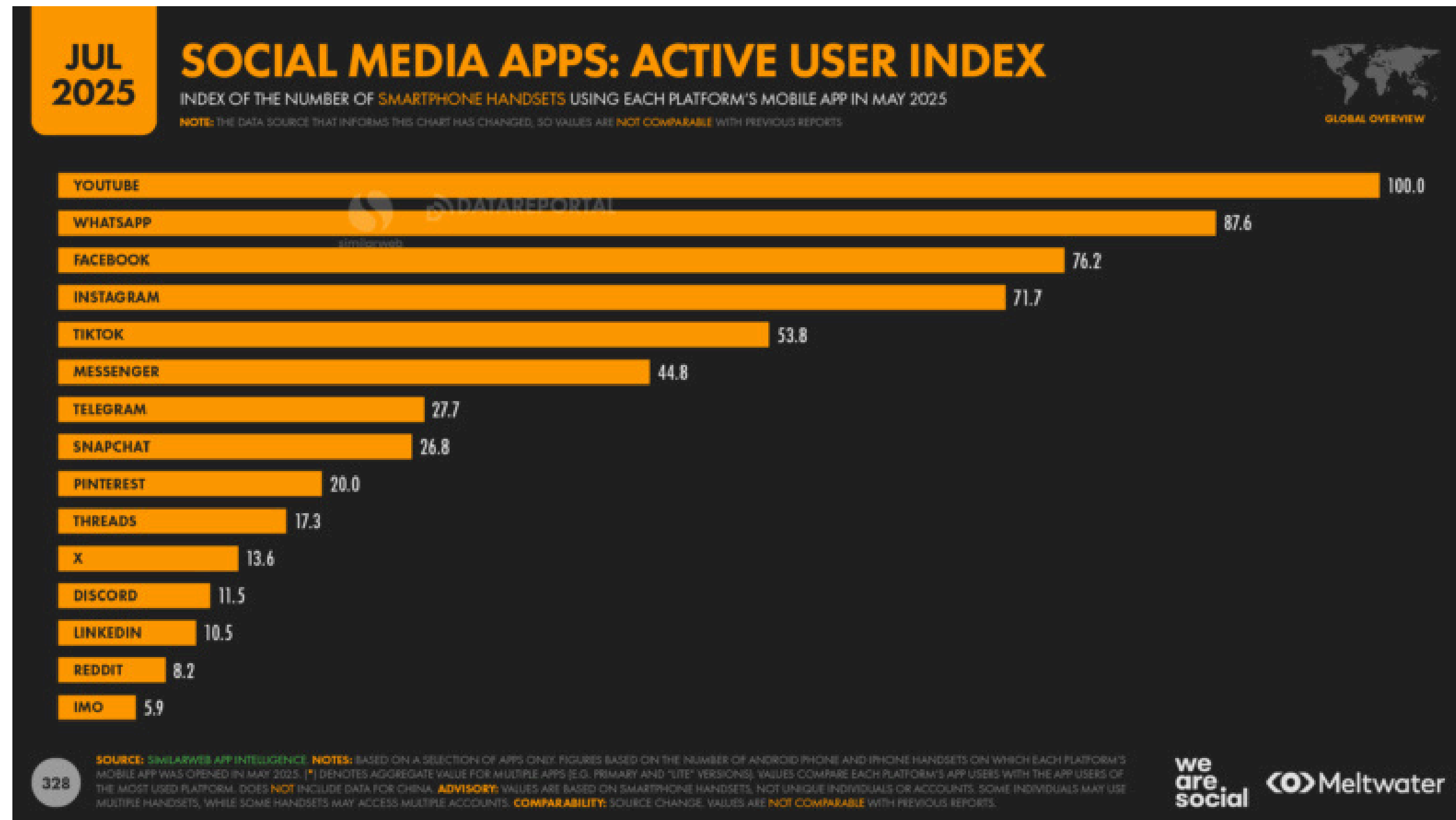


Sources :



1.2. Les tendances dans le monde

3. Applications de médias sociaux les plus utilisées

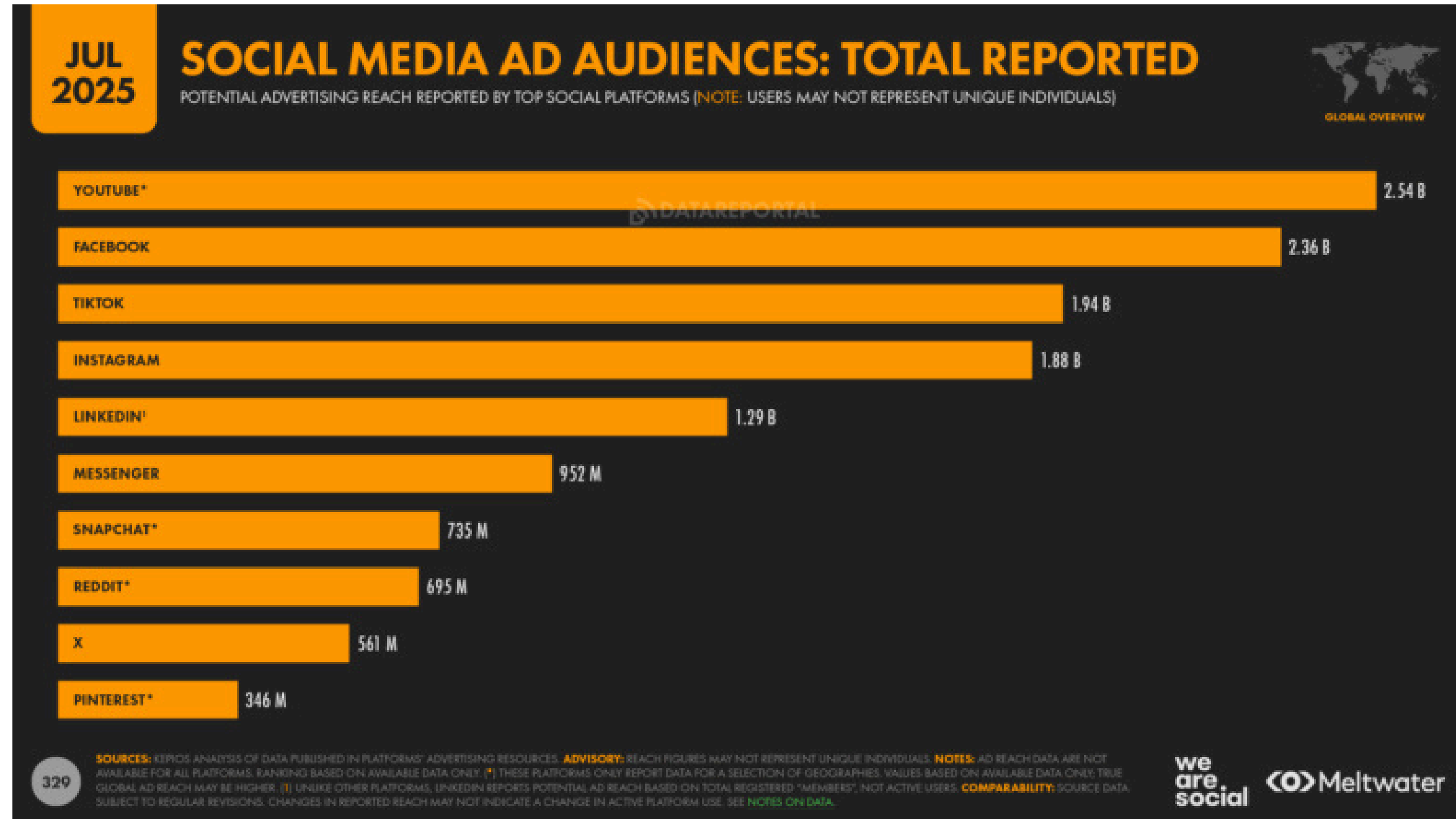


Sources :



1.2. Les tendances dans le monde

4. Portée signalée des publicités sur les réseaux sociaux



Sources :



1.3. Les tendances en Afrique

- En Afrique, seuls 43 % de la population a accès à Internet, principalement via le mobile.
- 384 millions d'utilisateurs actifs des réseaux sociaux, soit près de 8 % de la population mondiale présente en ligne.
- Actuellement, les principaux réseaux utilisés sont :
- Facebook : 82 % des utilisateurs actifs (enquête Ghana, Kenya, Afrique du Sud)
- TikTok : 60 %
- Instagram : 54 %
- X (ex-Twitter) : 49 %
- LinkedIn : 28 %
- Snapchat : 25 %

Sources : Wikipédia, et Africa Business

1.4 L'importance des réseaux sociaux pour un business

Les réseaux sociaux sont aujourd'hui indispensables pour développer un business.

Que vous soyez entrepreneur, commerçant, coach, ou créateur de contenu, ils vous permettent de :

1. Plus de visibilité

- Les réseaux sociaux sont comme une grande vitrine ouverte 24h/24.
- Ils permettent de toucher des milliers de personnes sans dépenser beaucoup d'argent.

Exemple : Un vendeur de vêtements peut publier ses nouveautés sur Facebook et toucher ses abonnés instantanément.

2. Interaction directe avec les clients

- Vous pouvez échanger rapidement avec vos prospects et clients.
- Répondre à leurs questions, recevoir des avis, et même créer une communauté fidèle autour de votre marque.

Exemple : Une boutique en ligne qui répond vite sur WhatsApp gagne la confiance de ses clients.

1.4 L'importance des réseaux sociaux pour un business

3. Publicité ciblée et efficace

- Grâce à des outils comme Meta Ads, vous pouvez cibler les bonnes personnes selon leur âge, lieu, centre d'intérêt, etc.
- Cela permet de dépenser moins pour des résultats plus rapides.

4. Vente en ligne

- Les réseaux sociaux permettent de vendre directement vos produits ou services.
- Vous pouvez utiliser Facebook Shop, ou même TikTok Shop.

Exemple : Une entrepreneuse en vend ses perruques uniquement via TikTok et WhatsApp.

5. Fidélisation des clients

- Publier régulièrement des contenus utiles ou divertissants permet de rester dans l'esprit de vos clients.
- Offrir des promotions exclusives à vos abonnés les pousse à revenir.

Exemple : Un restaurant qui publie chaque jour le menu du midi fidélise ses clients locaux.

6. Crédibilité et professionnalisme

- Une page bien organisée, avec des avis clients positifs et des publications régulières, rassure les nouveaux prospects.
- Cela donne l'image d'une entreprise sérieuse et moderne.

7. Analyse des performances

- Les réseaux offrent des statistiques précises pour mesurer vos résultats :
 - Nombre de vues
 - Engagement (likes, commentaires, partages)
 - Taux de clics ou d'achats

Ces données vous aident à améliorer votre stratégie en continu.

En résumé

Les réseaux sociaux sont une opportunité puissante pour développer votre visibilité, augmenter vos ventes et fidéliser vos clients, même avec un petit budget.

Aujourd'hui, ignorer les réseaux sociaux, c'est laisser vos concurrents prendre de l'avance.