



Les 7 clefs pour une chaîne Youtube qui génère des prospects

**Ou comment remplir sa mailing liste sans dépenser
un centime et sans se prendre la tête à écrire des
articles de blog !**



Table des matières

Introduction	3
1/ Avoir une page capture	4
2/ Avoir une bannière optimisée	5
3/ Les mots clefs	8
4/ Les playlists	10
5/ L'appel à l'action	11
6/ Le contenu de vos vidéos	14
a/ L'intérêt de l'auditeur	14
Etape 1 – Introduction	15
Etape 2 – Votre promesse	15
Etape 3 – Donner de la valeur	16
Etape 4 – Conclusion	16
Etape 5 - Les conseils	16
Etape 6 - L'appel à l'action	16
b/ L'intérêt de Youtube/Google	17
Les médias	18
Google Trends	18
Amazon	20
7/ Les suites	21



Bonjour à vous qui me lisez !

Bienvenue dans ce petit rapport qui a pour but de vous apporter quelques éclairages sur Youtube.

Comme vous le savez peut-être déjà, Youtube aujourd'hui est devenu quelque chose de bien plus puissant qu'une simple plateforme sur laquelle on héberge des vidéos.

Tiens savez-vous comment est né Youtube ? Et bien, c'est grâce (ou à cause) du sein droit de Janet Jackson !

Quoi ? Mais que raconte-il ? Et bien pour en savoir plus, je vous invite à regarder cette petite vidéo de 4mn qui va vous expliquer l'origine de Youtube :

<https://www.arte.tv/fr/videos/086962-023-A/gymnastique/>

Mais revenons à notre mouton Youtube... Imaginez que vous ayez besoin de savoir comment gonfler un pneu de vélo. Bon, en théorie, ça devrait aller, mais imaginez que vous avez un (sacré) trou de mémoire.

Pour vous, qu'est-ce qui est plus simple ? Lire une page Web avec plein de photos à chaque étape ou regarder une vidéo ?

Vous allez probablement me dire : une vidéo.

Et voilà, même vous vous y êtes mis, vous avez transformé Youtube en... Moteur de recherche. Parce que vous irez plus vite à chercher et à regarder une vidéo. Et tout le monde fait ça. Je prends l'exemple de ma fille qui avait quelques difficultés en mathématiques. Et bien elle préférerait regarder un prof expliquer dans une vidéo plutôt que de lire une page Web qui lui rappelait son livre scolaire dans lequel elle n'avait de toute façon pas trouvé la solution.

Voilà pourquoi si vous souhaitez avoir un business en ligne aujourd'hui, il est fort utile d'être présent sur Youtube :

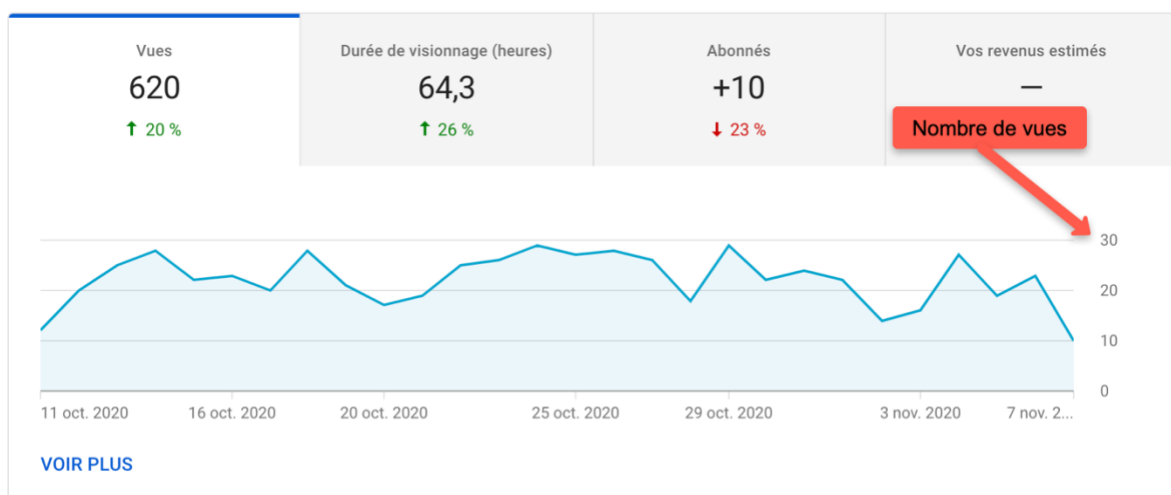
- parce que c'est un moteur de recherche (c'est le 2^e plus gros après Google)
- parce que Youtube appartient à Google donc lorsque vous commencez à apparaître sur Youtube, vous apparaissez aussi sur Google
- peu de personnes exploitent la puissance de Youtube, vous y avez donc toute votre place
- le travail de référencement sur Youtube est simple à effectuer

YOUTUBE

P O W E R

Comme vous pouvez le voir ci-dessous, vous pourriez comme moi arriver à un résultat équivalent. J'ai mis en ligne une vidéo sur ma chaîne le 28 Mai 2015 et elle génère encore aujourd'hui entre 10 et 30 vues par jour :

Cette vidéo a enregistré 620 vues au cours des 28 derniers jours



Imaginez le nombre de prospects que cette vidéo peut m'apporter !

Nous allons donc voir les 7 clefs qui vont vous permettre de générer des prospects avec votre chaîne Youtube.

1/ Avoir une page capture

Cela peut paraître évident à certains mais c'est loin d'être le cas pour tout le monde. En effet, beaucoup pensent que Youtube va leur récupérer la liste des personnes qui se sont abonnées, qu'ils vont pouvoir l'exporter puis l'importer dans leur auto-répondeur. Et bien, c'est vrai que ce serait sympa de la part de Youtube mais leur politique est toute autre.



Il va donc falloir que vous ayez quelque chose à proposer en rapport avec la thématique de votre chaîne.

Quelques idées en vrac :

- proposer un E-book
- proposer une mini formation
- proposer un audit téléphonique
- proposer des conseils bien spécifiques que vous pourrez livrer dans une vidéo rendue non publique
- proposer un logiciel

Votre exercice sera ensuite de faire passer les auditeurs de votre chaîne, de votre vidéo à votre page capture (c'est pas trop difficile, en général les gens aiment les cadeaux).

Il y a plusieurs façons d'envoyer vos auditeurs sur votre page capture.

Nous en aborderons quelques-unes dans ce rapport et l'ensemble des stratégies vous est expliqué en détails dans ma formation **Youtube Power** accessible ici :

<https://www.awaia.fr/ab2bd58f-76a7c0c3>

2/ Avoir une bannière optimisée

Youtube vous laisse la possibilité de mettre une bannière personnalisée sur la page d'accueil de votre chaîne.

Vous devez être très vigilant sur cette bannière car elle doit pouvoir être vue sur tous les médias : ordinateur, mobile, tablette et même écran de télévision.

Lorsque vous travaillez sur votre chaîne, en général, vous travaillez depuis un ordinateur.

Donc si vous mettez en ligne une bannière qui fait 2048x425, ça pourrait sembler bien passer sur votre chaîne.

Le problème est qu'il faut en fait prévoir tous les formats d'affichage !



Voici un exemple :



Ca, c'est ce qu'on verrait sur ma chaîne depuis un ordinateur.

Mais si quelqu'un affiche ma chaîne sur son Apple TV par exemple, ou via sa box (la plupart des boîtes Internet permettent de regarder des vidéos Youtube aujourd'hui), vous auriez 2 grandes bandes blanches ou noires au-dessus et en-dessous.

Autant donc prévoir d'exploiter ces zones-là. Comme c'est un espace que peu de personnes verront, inutile de mettre des informations importantes mais un peu d'image donnera tout de suite plus d'effet.

Voici donc l'exemple de la bannière de ma chaîne :

YOUTUBE

P O W E R



Ensuite, il y a quelque chose de très important que je n'ai volontairement pas affiché sur mon exemple, c'est l'appel à l'action.

Parce que puisque vous avez un espace d'affichage libre, vous ne devez pas oublier que le but de votre chaîne et de faire du business.

Il faut donc profiter de cette occasion pour inviter les personnes qui arrivent sur votre chaîne à aller s'inscrire sur votre capture (voir Clef N°1) pour récupérer votre cadeau.

Il faut donc une phrase bien claire qui invite les gens à aller s'inscrire chez vous. Reprenons l'exemple de ma chaîne.

J'offre une formation gratuite qui explique comment j'ai vendu des appartements grâce à Internet alors que je n'y connais rien en immobilier.

Et bien, je propose à toute personne qui vient sur ma chaîne de s'y inscrire gratuitement.

Et un des endroits où j'en parle, c'est sur la bannière de ma chaîne.

Donc voici le réel exemple de ma bannière :



Si vous souhaitez aller plus loin dans cette stratégie, il y a une astuce de ninja à connaître que je vous dévoile dans ma formation **Youtube Power** accessible ici :

<https://www.awaia.fr/ab2bd58f-76a7c0c3>

3/ Les mots clefs

Pourquoi je vous parle des mots clefs ?

Parce que comme je vous l'ai dit au début de cet E-book, Youtube est un moteur de recherche et qu'un moteur de recherche se base sur les mots clefs pour référencer vos vidéos (pas que, mais c'est un élément très important).

Il faut donc que les mots clefs soient présents un peu partout sur votre chaîne :



- dans le titre
- dans les descriptions (attention, ne ratez pas une description importante dont je vous parle dans la formation **Youtube Power** accessible ici : <https://www.awaia.fr/ab2bd58f-76a7c0c3>)
- dans les playlists
- dans les fichiers

Je vous invite donc, avant même de créer votre chaîne, à dresser une liste de mots clefs en rapport avec la thématique de votre chaîne.

Si vous avez besoin d'idées, vous pouvez utiliser le Keyword Planner de Google qui d'une part vous suggérera d'autres mots clefs et qui vous donnera aussi une idée du nombre de recherches effectuées sur le mois précédent.

Pour utiliser cet outil, vous devez vous créer un compte Google si ce n'est pas encore fait. De toute façon, vous devrez le faire pour créer votre chaîne. ;-)

Ensuite, il faut connaître la concurrence sur ce mot clef. Moins il y a de sites contenant votre mot clef et plus ce sera simple pour vous de vous référencer dessus.

Pour le savoir, faites simplement une recherche dans Google et voyez le nombre de site qu'il vous sort.

Bien entendu, il faut qu'il y ait un minimum de recherches dessus pour qu'il soit intéressant de l'exploiter.

Pour résumer, le mot clef le plus intéressant est celui qui a été recherché un maximum et pour lequel il y a peu de sites.

Voici un exemple sur le mot jardinage (je ne vous dis pas que c'est un bon mot, c'est juste un exemple) :

<i>Nombre de recherches et propositions avec le Keyword Planner :</i>	<i>Nombre de sites contenant ce mot sur Google :</i>
---	--



<input type="checkbox"/> Mot clé (par ordre de pertinence) ↓	Nombre moy. de recherches mensuelles
Mots clés que vous avez fournis	
<input type="checkbox"/> jardinage	10 k – 100 k
Idées de mots clés	
<input type="checkbox"/> decoration jardin	10 k – 100 k
<input type="checkbox"/> jardiner avec la lune 2...	100 – 1 k
<input type="checkbox"/> jardiner avec la lune m...	10 – 100
<input type="checkbox"/> jardiner malin	1 k – 10 k
<input type="checkbox"/> jardiner avec la lune m...	10 – 100
<input type="checkbox"/> mon jardin	1 k – 10 k
<input type="checkbox"/> entretien jardin	1 k – 10 k
<input type="checkbox"/> jardiner	1 k – 10 k
<input type="checkbox"/> jardiner avec la lune ju...	10 – 100

4/ Les playlists

C'est une notion que beaucoup négligent et qui a pourtant un rôle important dans le référencement de votre chaîne.

Il faut considérer votre chaîne Youtube un peu comme un blog.

Sur votre blog, vous avez la page d'accueil, les articles et les catégories.

Et tout cela joue au niveau référencement.

Vous allez donner des titres à vos articles contenant des mots clefs, vous allez ensuite travailler le contenu de vos articles pour qu'y apparaissent aussi des mots clefs. Et Pour finir, vous allez assigner vos articles à des catégories qui elles aussi auront des noms contenant des mots clefs.

Et bien, sur Youtube, c'est pareil.

Vous allez avoir la page d'accueil de votre chaîne qui correspond à la page d'accueil de votre blog. Ensuite vous allez mettre en ligne des vidéos qui correspondent aux articles de votre blog. Bien entendu, vous mettrez des mots clefs dans le titre de votre vidéo mais aussi dans la description.



Et pour finir, vous allez assigner vos vidéos à des playlists dont les noms comporteront aussi des mots clefs.

Comme les catégories sur un blog, vous aurez créé au préalable vos playlists.

Ceci vous permettra d'avoir une chaîne bien structurée et donc bien optimisée pour le référencement.

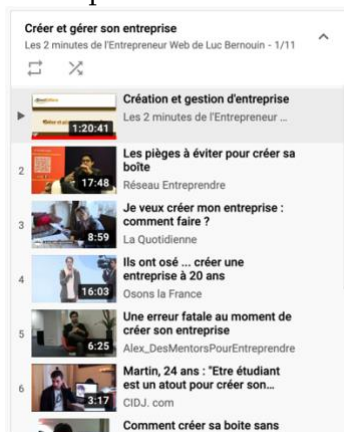
Si vous êtes membre de ma formation **Youtube Power**, alors vous découvrirez une astuce supplémentaire (et quasi indispensable) pour optimiser au maximum votre structure avec les playlists.

Elle est disponible ici : <https://www.awaia.fr/ab2bd58f-76a7c0c3>

Vous verrez que je vous y explique quoi mettre dans ces playlists.
Vos vidéos, cela semble évident mais pas que...

Si vous voulez que votre vidéo soit d'une part mieux référencée et d'autre part visible à côté des vidéos d'autres personnes de votre domaine, vous devez absolument connaître cette technique que je vois très rarement mise en pratique.

Pour vous mettre sur la piste, voici une capture d'écran d'une de mes playlists :



5/ L'appel à l'action

Comme nous l'avons vu en début de ce rapport, il est important d'avoir une page capture car c'est via celle-ci que vous allez pouvoir récupérer l'adresse E-mail des personnes qui vous regardent puisque vous leur aurez proposé un cadeau en échange de leur adresse E-mail et éventuellement

▶ YOUTUBE

P O W E R

de leur prénom (les outils d'automatisation d'aujourd'hui permettent de personnaliser les mails que vous envoyez).

Voici en exemple ce que donne ma page capture :



Comment j'ai généré plus d'un million de chiffre d'affaire en vendant des appartements sur Internet sans rien y connaître en immobilier...

Dans cette formation, je vais vous révéler comment vous aussi pouvez arriver aux mêmes résultats !

Vous allez découvrir :

- ✓ Pourquoi le restaurant c'est bien (en plus d'être bon)
- ✓ Comment tout est possible en utilisant juste cette chose (je vous la révèle dans cette formation)
- ✓ La stratégie qui m'a permis de générer plusieurs centaines de milliers d'euros en 24H
- ✓ Les coulisses de mon business, partage d'écran à l'appui



Accédez à votre formation vidéo gratuite maintenant

Veillez saisir votre prénom et votre E-mail pour un accès GRATUIT maintenant :



Votre accès instantané ici !

Nous ne revendons pas vos informations

Il va donc falloir envoyer au maximum les personnes sur cette page depuis votre chaîne.

Dans ma formation **Youtube Power**, j'explique en détails tous les endroits où vous allez pouvoir mettre le lien de votre page pour vous donner un maximum de chances de récupérer le mail des personnes qui viennent sur votre chaîne.



Avant de vous donner quelques endroits clefs où ce lien doit apparaître, il est important de souligner ici que ce lien doit être accompagné du fameux appel à l'action. C'est-à-dire que si vous souhaitez que les personnes qui vous suivent cliquent sur le lien, il faut leur dire.

Cela peut paraître bizarre mais c'est comme ça.

Si vous mettez un lien et que vous ne dites rien, seuls les curieux (et ils ne sont pas nombreux) cliqueront.

Si vous leur dites de cliquer dessus, là vous aurez bien plus de monde qui ira sur votre page capture.

Mais si vous expliquez à ces personnes pourquoi elles doivent cliquer sur le lien, c'est là que vous déclencherez le plus de clics.

Voici un exemple :

n°1 - j'affiche juste un lien :

<https://lien.com/page-capture>

n°2 – j'invite à cliquer sur le lien

Cliquez ici, c'est gratuit et c'est pour vous : <https://lien.com/page-capture>

n°3 - Ma formation offerte (comment j'ai vendu des appartements grâce à Internet sans rien y connaître en immobilier !) : <https://lien.com/page-capture>

Il est assez évident que c'est le 3è exemple qui donne le plus envie de cliquer sur le lien.

Ce qui signifie que vous devez avoir le même réflexe sur votre chaîne : vous devez absolument précéder le lien vers votre page capture d'un appel à l'action.

Voici maintenant quelques endroits importants où mettre votre lien et votre appel à l'action sur votre chaîne (liste non exhaustive) :

- dans la description de vos vidéos
- dans les commentaires (une astuce dans ma formation **Youtube Power** pour plus d'impact)
- dans la description de votre chaîne
- sur votre page d'accueil
- dans votre bannière



6/ Le contenu de vos vidéos

On pourrait écrire des pages entières juste sur le contenu.

Toutefois, on peut tout résumer (je détaille bien beaucoup plus mieux dans ma formation **Youtube Power** accessible ici : <https://www.awaia.fr/ab2bd58f-76a7c0c3>) en 2 points :

- a/ il faut susciter l'intérêt de l'auditeur
- b/ il faut susciter l'intérêt de Google/Youtube

a/ L'intérêt de l'auditeur

Là ce n'est plus moi l'expert, c'est vous 😊. Vous mieux que quiconque savez ce qui va intéresser votre auditeur puisque c'est vous l'expert dans la thématique que vous avez choisie de traiter. De ce fait, je ne vais pas m'étaler sur ce chapitre.

Toutefois...

Je tiens à préciser quelque chose de très important. Je sais que vous n'attendez qu'une chose : générer un maximum de revenus et c'est tout à fait légitime, mais attention à la vente sur Youtube.

D'une part, ne proposez pas que des choses à la vente dans vos vidéos sinon vous allez perdre votre auditoire. Rappelez-vous que Youtube est un moteur de recherche et que cherchent les gens sur un moteur de recherche : de l'information.

Ce qui signifie que votre activité principale en tant que youtubeur (ou youtubeuse) est de donner de l'information et non de vendre.

Vous aurez tout loisir de vendre par mail puisque votre objectif reste de récupérer un maximum d'adresses mail avec votre chaîne.

Néanmoins, vous pouvez tout de même poster de temps en temps une vidéo pour vendre.

J'ai hésité un petit moment avant de mettre cette information dans ce rapport car je consacre un module complet à la vente sur Youtube dans ma formation **Youtube Power** et finalement, je me suis dit que c'était quand même important d'en parler.

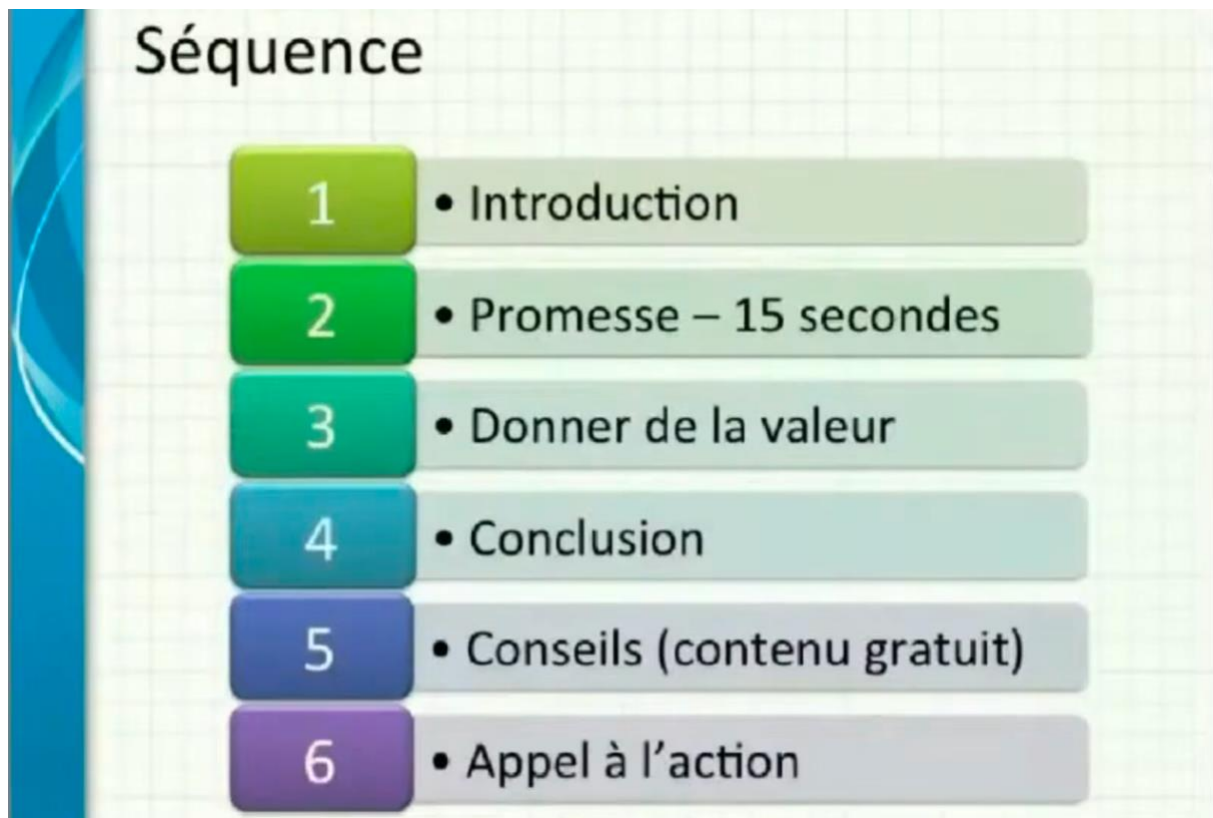
J'ai donc décidé de vous communiquer les 6 étapes d'une vidéo qui vend sur Youtube.

Vous les trouverez sur la page suivante...

YOUTUBE

P O W E R

Les 6 étapes d'une vidéo qui vend sur Youtube :



Etape 1 – Introduction

Elle doit être très courte. C'est dire aux personnes qui vous regardent qui vous êtes :

- votre prénom et votre nom
- éventuellement le nom de votre chaîne
- ce que vous faites dans la vie (si vous avez plusieurs activités, parlez soit de celle en rapport avec la thématique de votre chaîne, soit de celle qui pourra éventuellement donner du crédit à votre vidéo et/ou à ce que vous allez vendre)

Etape 2 – Votre promesse

La promesse doit être forte et doit donner envie de regarder la suite. Si vous voulez vendre du flytox, ça pourrait être quelque chose comme « dans cette vidéo je vais vous révéler ma méthode pour être débarrassé des moustiques dans l'heure qui suit ! »



ATTENTION : votre promesse doit être la plus courte possible, 15 secondes grand maximum

Etape 3 – Donner de la valeur

Dans cette partie, vous allez parler des avantages de votre produit. Vous devez donner des arguments qui vont mettre en valeur votre produit, que ce soit un produit physique ou un produit dématérialisé tel qu'un E-book ou une formation en ligne.

Etape 4 – Conclusion

C'est en fait votre premier appel à l'action. Vous allez tout simplement inviter les personnes qui regardent la vidéo à aller sur votre site ou votre page Web sur lesquels vous proposez votre produit à la vente.

Etape 5 - Les conseils

Certaines personnes n'iront pas directement sur votre page de vente et voudront en savoir plus. C'est à ce moment-là que vous allez travailler pour leur donner plus confiance en vous. Vous allez donc donner des conseils c'est-à-dire du contenu gratuit.

Cela vous permettra de mettre en confiance ceux qui ont des doutes et de créer des liens avec ceux qui n'achèteront peut-être pas aujourd'hui chez vous mais qui parce que vous avez donné de bons conseils (malgré que vous tentiez de leur vendre quelque chose) s'abonneront à votre chaîne et/ou iront s'inscrire sur votre page capture.

Etape 6 - L'appel à l'action

A nouveau, vous allez inviter les personnes qui regardent votre vidéo à aller sur votre page de vente pour passer commande.

Il existe une stratégie très efficace à mettre en application sur Youtube lorsque vous annoncez un appel à l'action.

J'ai d'ailleurs tourné une vidéo de 15 minutes qui vous explique avec précision comment mettre cela en place dans vos vidéos et qui se trouve dans ma formation

Youtube Power accessible ici :

<https://www.awaia.fr/ab2bd58f-76a7c0c3>

YOUTUBE

P O W E R

b/ L'intérêt de Youtube/Google

Quel est l'objectif N°1 de Youtube (et de Google aussi d'ailleurs) ?
C'est que vous restiez chez eux un maximum de temps !

Pourquoi ?

Tout simplement parce qu'ils affichent de la publicité et qu'à chaque fois qu'ils affichent une publicité, ils en facturent l'auteur.

Donc plus vous passez de temps sur Youtube, plus Youtube peut vous afficher de publicités et plus ils seront rémunérés par les publicistes qui payent Youtube pour que leurs pubs soient vues.

Alors sur Youtube ce sera principalement des publicités vidéos mais, même si vous n'y avez jamais fait réellement attention, Google a aussi beaucoup d'espace d'affichage publicitaire lorsqu'ils affichent les résultats de vos recherches.

Regardez le début de la page de résultats si je cherche le mot jardinage (j'ai entouré en rouge ce qui est pub) :

The image shows a Google search for "jardinage". The search bar contains "jardinage" and the search button is highlighted. Below the search bar, there are navigation options: Tous, Maps, Images, Vidéos, Shopping, Plus, Paramètres, Outils. The search results show "Environ 74 900 000 résultats (0,78 secondes)".

The search results are divided into two main sections:

- Left Section (Red Box):** An advertisement for "Le Jardinage Commence Ici. - Commandez sur Bakker.com". The ad text says: "Chez Bakker, la Qualité et la Fraîcheur sont Certifiées sur Tous nos Produits ! Profitez de 70 ans d'Expertise et jusqu'à 5 ans de Garantie. Faites votre choix! Directement du producteur. 100% paiement sécurisé. Livraison gratuite de €50. Le n° 1 du jardinage." Below the text are two columns of product categories: "Plantes d'intérieur" (Offrez à votre maison un jardin d'intérieur ! À Commander dès 4,95€), "Tous les Bulbes à fleurs" (Bulbes Bakker de 1e catégorie. Choisissez parmi un large choix), "Plantes de jardin" (Consultez notre large choix de De nouvelles variétés de plantes), and "Plantes vertes" (Plantes vertes d'intérieur. Faciles d'entretien).
- Right Section (Red Box):** A section titled "Annonces - Résultats jardinage" with sub-sections "Produits" and "Sites Comparatifs". It displays several product listings: "T-shirts Hoe Premium Blanc ..." (13,49 €), "Jardiner" (19,00 €), "Prêt À Pousser - Jardin potager ..." (99,00 €), "J Peux Pas Je Jardine, Peux | T-19,99 €", and "Carré potager avec croisillons et 139,00 €".

Below the advertisements is a map of the Lyon area showing several garden-related locations like "botanic® St. Priest" and "Gamm vert". Below the map, there is a listing for "botanic® St. Priest" with a 4.0 star rating and a listing for "Gamm vert".



Et on ne voit pas tout, il y a d'autres pubs plus bas.
Là on ne voit que la première partie des résultats, celle qui tient sur mon écran.
Plus de la moitié est occupée par de la pub.

Et plus les gens voient ces pubs et plus Google/Youtube gagnent d'argent.

Pourquoi je vous dis tout ça ?

Parce que si le but de Youtube est de garder les gens un maximum sur ce média, alors il vous faut jouer leur jeu.

En effet, si vous postez des vidéos sur lesquelles les gens restent longtemps, vous pouvez être sûr(e) que Youtube boostera vos vidéos dans les résultats de recherche de Youtube et dans les résultats de recherche de Google (puisque c'est la même boîte).

Donc, avant de poster une vidéo, intéressez-vous à ce qui intéresse les gens en général.
Pour cela, plusieurs sources d'idées.

Les médias

En effet, l'actualité intéresse les gens donc si vous pouvez surfer sur un sujet d'actualité, foncez.

Bien entendu, vérifiez auparavant que cela intéresse réellement les personnes en effectuant une recherche dans Google. Vous verrez rapidement si tout le monde en parle ou non.

En plus aujourd'hui, c'est assez facile de connaître l'opinion générale car beaucoup de sites qui parlent d'actualité permettent de laisser un commentaire.

Lisez-les !

Ce sont ces gens-là que vous ciblez, pas les journalistes qui ont écrit les articles.

Google Trends

C'est un super outil mis à notre disposition par Google qui nous montre quels sont les mots qui ont été le plus recherché.

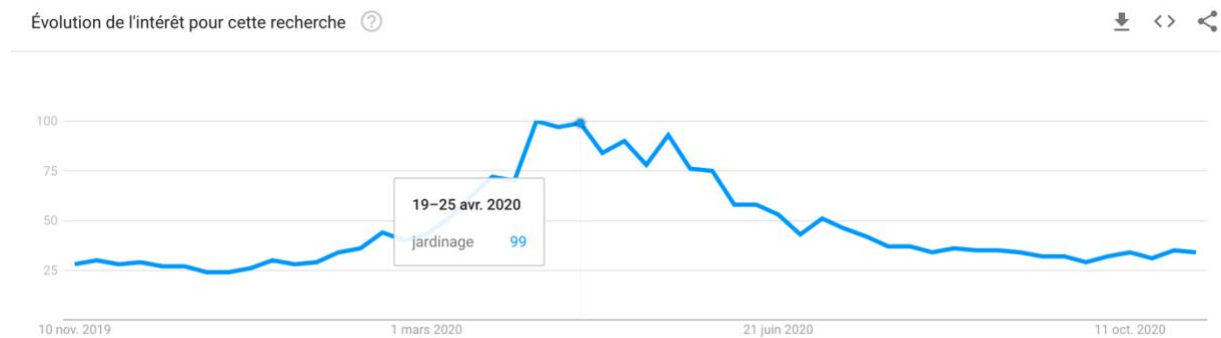
Par exemple, au jour où j'écris ce rapport, le 9 novembre 2020, le mot le plus recherché en France sur la journée est « Pfizer ». Comme quoi le vaccin anti-covid semble vraiment attendu... Mais ne nous égarons pas ! 😊

Vous pouvez aussi faire une recherche par thématique.

▶ YOUTUBE

P O W E R

Par exemple, si je reprends mon exemple du jardinage, on peut voir une courbe qui montre que le moment de l'année pendant lequel ce mot est recherché, c'est avril-mai. Ca semble assez logique en fait.



Mais vous pouvez aussi voir les recherches associées et là vous découvrez que dans cette thématique, beaucoup s'intéressent au calendrier lunaire.

Requêtes associées ? En progression

1	calendrier jardinage 2020	Record
2	calendrier lunaire 2020	Record
3	calendrier lunaire 2020 jardinage	Record
4	jardinage confinement	Record
5	croc jardinage	Record

Tiens, peut-être une idée pour ma prochaine vidéo. En plus, contrairement à un fait divers, c'est un événement récurrent le printemps ce qui signifie que chaque printemps, je pourrais bien avoir un pic de vues sur ma vidéo et tout cela en ne l'ayant postée qu'une fois. Intéressant...

Vous comprenez l'idée ?

Ah, le lien ?

Le voici : <https://trends.google.fr/>

▶ YOUTUBE

P O W E R

Amazon

Amazon ?!!!! Mais qu'est-ce que ça vient faire là ?

Vous savez, dans Amazon, il y a une section livres. Et bien Amazon vous permet de voir les meilleurs ventes de livres dans votre domaine. C'est un réel indicateur de ce qui intéresse vraiment vos auditeurs.

Amazon a même un lien pour les meilleurs ventes :

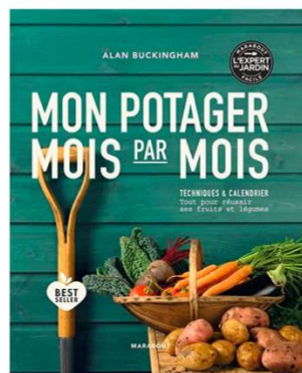
<https://www.amazon.fr/gp/bestsellers>

Un autre bon indicateur est le nombre d'évaluations laissées par les lecteurs :



La Permaculture au jardin mois par mois
de Damien Dekarz

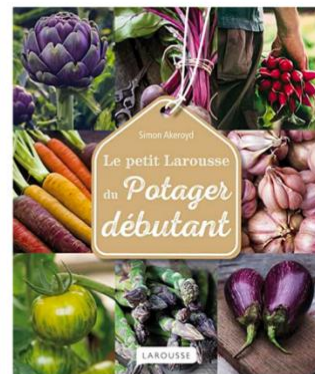
★★★★★ 957



Mon potager mois par mois
de Alan Buckingham

★★★★★ 103

Broché
10,00€



Le Petit Larousse du potager
débutant

de Simon Akeroyd

★★★★★ 53

Clairement, dans le domaine du jardinage, la permaculture semble être une bonne thématique.

Tout de suite, cela va vous donner des idées de sujets de vidéos. En plus, si vous aimez lire, commandez les livres et proposez des vidéos résumés.

Si plein de gens sont intéressés et achètent les livres, cela signifie qu'il y a aussi beaucoup de personnes qui sont intéressées et qui n'aiment pas lire et qui de ce fait ne commandent pas.

Par contre, avoir une, deux, ou trois vidéos (voyez la 7^e clef : les suites) qui résumant le livre, ça pourrait carrément les intéresser. A vous de jouer...



7/ Les suites

Je crois que maintenant, vous l'avez compris.

Plus les personnes passeront de temps sur votre chaîne et sur vos vidéos et plus Youtube « vous appréciera » car en réalité, vous aidez Youtube à augmenter l'espace d'affichage de leurs pubs et donc leur chiffre d'affaire (et vive le capitalisme).

Et plus vous serez apprécié(e) par Youtube, plus ils vous classeront haut dans les résultats de recherche et plus vous aurez de vues et donc de prospects dans votre mailing liste. Et comme l'argent est dans la liste...

Alors une solution intéressante et peu exploitée pour maintenir les gens sur votre chaîne c'est de créer des suites, un peu comme une série.

Au lieu de traiter un sujet sur une vidéo, traitez-le sur 3 ou 4 vidéos.

Et précisez le bien dans les vidéos.

Si vous décidez d'opter pour cette stratégie, respectez les "règles" suivantes (imaginons une série de 3 vidéos) :

- annoncez à la fin de la 1^{ère} vidéo qu'il y a une suite et dites qu'il y a le lien dans la description
- dès que la 2^e vidéo est tournée et en ligne, mettez le lien dans la description de la 1^{ère} vidéo
- au début de la 2^e vidéo, annoncez que la vidéo fait suite à une 1^{ère} vidéo et que le lien est dans la description
- annoncez à la fin de la 2^e vidéo qu'il y a la suite et fin dans la 3^e vidéo et dites que le lien est dans la description
- dans la description, mettez le lien vers la vidéo N°1
- dès que la 3^e vidéo est tournée et en ligne, mettez le lien dans la description de la 2^e vidéo
- au début de la 3^e vidéo, annoncez que la vidéo fait suite à 2 autres vidéos et que les liens sont dans la description
- mettez les liens des vidéos 1 et 2 dans la description
- si vous pensez que cette série est particulièrement importante, créez une playlist et rajoutez les vidéos dans la playlist.

Si vous êtes un scénariste né ou que vous avez un minimum de don en la matière, suscitez un peu de suspens à la fin de vos vidéos pour vraiment donner envie aux gens de regarder la vidéo suivante ou, si vous ne vous sentez pas assez doué à ce niveau-là, annoncez quelque chose de "bien croustillant" qui sera dans la prochaine

YOUTUBE

P O W E R

vidéo.

Plus les gens regardent vos vidéos et plus votre chaîne explosera.

Conclusion

Quand j'ai découvert Youtube, j'aurais bien aimé avoir toutes ces informations pour démarrer. Ca aurait fait une réelle différence à mes débuts.

Mais j'ai dû suivre je ne sais plus combien de formations, la plupart en anglais pour réussir à acquérir toutes les connaissances que j'ai aujourd'hui à ce sujet.

Je me suis même fait coacher par un expert qui m'a pris 300 euros de l'heure !

Chance pour vous, vous avez un résumé de ce que je sais et de ce que je maîtrise sur le sujet.

Si vous souhaitez en savoir plus et aller beaucoup plus loin dans l'optimisation de votre chaîne, je vous en dis plus ici :

<https://www.awaia.fr/ab2bd58f-76a7c0c3>

Moins vous négligez le moindre petit réglage, le moindre petit détail et plus vous vous donnez de possibilités d'avoir de la visibilité et de l'audience sur Youtube et donc au final, d'inscriptions dans votre mailing liste.

J'espère sincèrement ce que rapport vous aura permis de découvrir certains rouages de Youtube et que vous pourrez les mettre en application sur votre chaîne et dans vos vidéos.



Amicalement,
Luc.