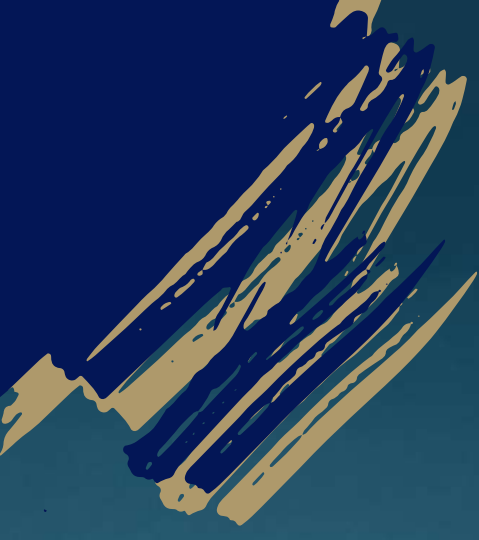




MIKAEL MESSA

La Puissance des Réseaux (sociaux) pour développer votre **BUSINESS DIGITAL**



Important

Ce livre numérique, comme toute œuvre de l'esprit, fait l'objet de droits d'auteur. Son contenu a été déposé chez un huissier d'une part et dans un coffre-fort numérique d'autre part. L'antériorité du texte pourra être démontrée officiellement en cas de litige. A ce titre, sauf autorisation écrite et signée de l'auteur, vous ne pouvez pas copier.

Cependant, en ayant ce livret en votre possession vous obtenez automatiquement les droits de le diffuser gratuitement.

Décharge de responsabilités

Veuillez noter que le contenu de ce document a pour unique vocation de vous informer. Toutes les informations contenues dans ce rapport ont été soigneusement vérifiées à l'issue de leur rédaction, mais sans aucune garantie d'exactitude, d'exhaustivité, de précision. Le lecteur (la lectrice) reconnaît et comprend que l'auteur ne s'engage aucunement en matière de conseil légal, financier, professionnel ou autre. Il ne fait notamment aucune promesse en matière de gains financiers ou autres. En lisant ce document, le lecteur (la lectrice) accepte sans réserve et définitivement le fait qu'en aucune circonstances l'auteur et/ou le vendeur ne pourra (ne pourront) être tenu(s) responsables(s) des pertes, dommages, directs et indirects, qui résulteraient de l'utilisation de l'information contenue dans ce document, incluant et ne se limitant pas aux erreurs, oublis et imprécisions.

INTRODUCTION

Dans un monde où la digitalisation des interactions et des échanges commerciaux ne cesse de progresser, les réseaux sociaux sont devenus des outils incontournables pour les entreprises cherchant à développer leur activité, à renforcer leur présence en ligne et à créer une relation de proximité avec leur clientèle.

Le guide "La puissance des réseaux (sociaux) pour développer votre business" est conçu pour vous dévoiler comment exploiter efficacement ces plateformes dynamiques pour atteindre vos objectifs commerciaux.

À travers ce guide, vous découvrirez les stratégies et les pratiques les plus efficaces pour augmenter la reconnaissance de votre marque, améliorer la communication et l'interaction avec votre public cible, et optimiser vos résultats de vente grâce à une présence adaptée sur les réseaux sociaux.

Que vous soyez un entrepreneur débutant ou un professionnel expérimenté, ce guide vous fournira les clés pour comprendre le potentiel immense des réseaux sociaux et comment les utiliser pour propulser votre entreprise vers de nouveaux horizons de succès.

Embarquez dans ce voyage numérique pour découvrir comment transformer les interactions sociales en opportunités d'affaires, en mettant à profit la puissance des réseaux sociaux pour développer votre business.

VOTRE PRÉSENCE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Vous avez une présence sur les réseaux sociaux ? Tant mieux car vos prospects y sont sûrement...et vos concurrents aussi. Voici comment faire pour construire votre liste à partir des réseaux sociaux.

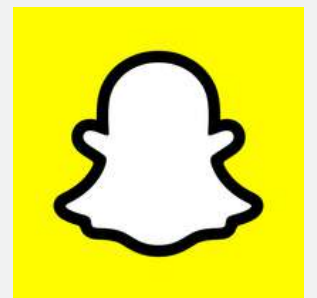
Votre audience se trouve peut-être sur un certain type de réseau social. Cela dépend de l'âge, de la culture, des habitudes et d'autres choses encore.

Voici les plateformes que vous devez considérer :

Facebook



SnapChat



Instagram



Pinterest



X (Twitter)



LinkedIn



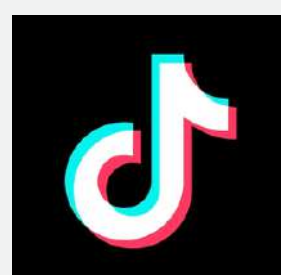
YouTube



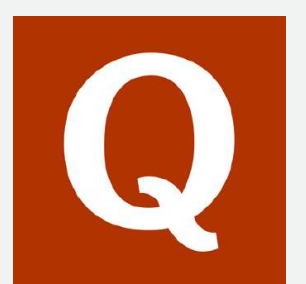
Medium



TikTok



Quora



Votre Présence sur les Réseaux

Facebook

Permet une large portée et la possibilité de cibler précisément les publicités en fonction des intérêts des utilisateurs.



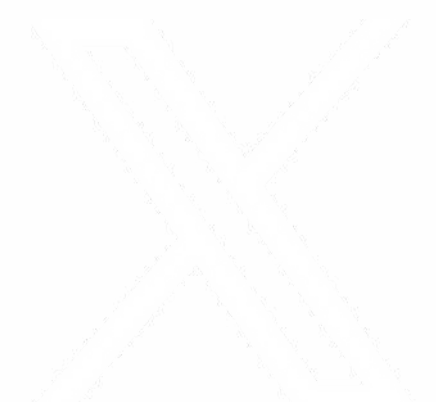
Instagram

Idéal pour les marques visuelles, offrant un engagement élevé grâce à des contenus riches en images et en vidéos.



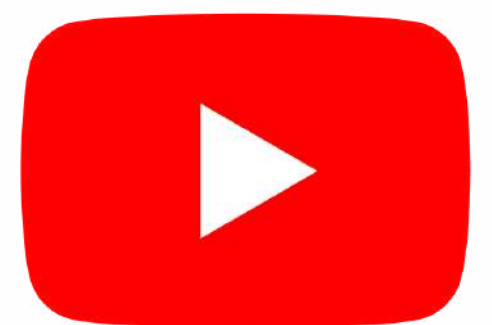
X (Twitter)

Excellente plateforme pour le service client en temps réel et pour participer à des conversations d'actualité.



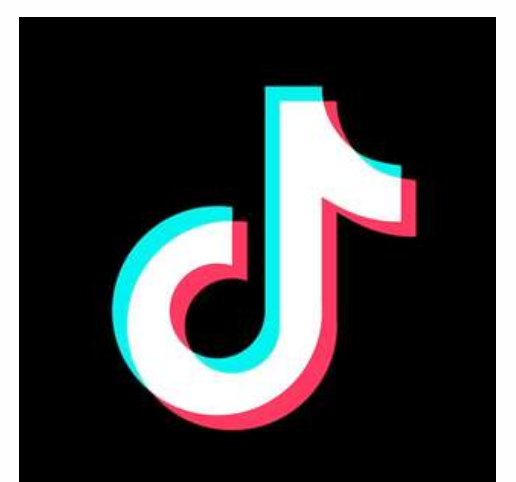
YouTube

Plateforme leader de vidéo, idéale pour toucher un large public avec du contenu engageant. Offre d'excellentes opportunités de storytelling, tutoriels, et marketing d'influence, avec des outils avancés pour le ciblage et l'analyse de performance.



TikTok

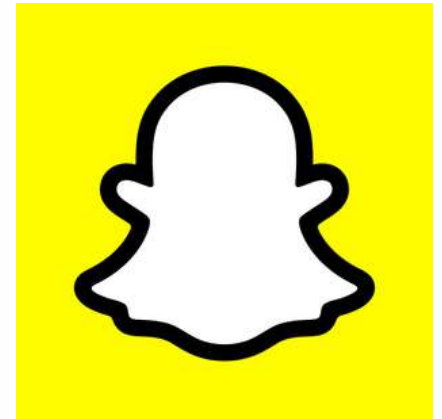
Plateforme en forte croissance, parfaite pour atteindre un public jeune grâce à des vidéos courtes et créatives.



Votre Présence sur les Réseaux

SnapChat

Plateforme de partage de photos et vidéos éphémères, populaire parmi les jeunes, permettant une communication visuelle instantanée et ludique.



Pinterest

Idéal pour le trafic vers des sites e-commerce, en particulier dans les secteurs de la mode, de la décoration et de la gastronomie?



LinkedIn

Le réseau professionnel par excellence pour le B2B, le recrutement, et le partage de contenu professionnel.



Medium

Un espace idéal pour partager des articles longs et approfondis, permettant aux auteurs de construire leur réputation dans un domaine spécifique ou de partager des idées complexes avec une audience engagée.



Quora

Une plateforme conçue pour apprendre et partager des connaissances. Elle permet de poser des questions et d'obtenir des réponses de qualité de la part d'experts dans divers domaines, ce qui est utile pour se positionner comme une autorité dans son secteur.



Bien sûr il s'agit là des meilleures plateformes dans leur domaine, il n'y a rien d'original et il faut donc les privilégier. Mais il ne faut pas toutes les choisir.

Faites une sélection en fonction d'une petite recherche :

- Essayez de bien définir votre prospect idéal et en particulier ses caractéristiques démographiques, âge, habitudes culturelles et professionnelles.
- Cherchez les deux ou trois plateformes où ce genre de profil est le plus fréquent.

Les plus jeunes seront plutôt sur Instagram et Youtube. Certaines catégories professionnelles se retrouvent plutôt sur Facebook et LinkedIn.

Une fois que vous avez trouvé la meilleure plateforme, vous devez trouver les modules ou les applications qui vous permettront de capturer les emails de vos prospects potentiels. Les auto-répondeurs proposent de telles fonctionnalités...mais pas systématiquement non plus.

Il vous faudra juste créer une page d'inscription spécifique et utiliser un lien URL classique à partir d'une plateforme telle que **LearnyBox** ou **Systeme.io** que vous diffuserez lors de vos communications sur le réseau choisi.

Vous devez attirer l'attention de votre audience en créant quelque chose qui intéressera le plus grand nombre de personnes. Toutes les formes sont possibles : ebooks, vidéos, checklists, mind maps, trucs et astuces, modèles...



5 Conseils pour faire votre choix

- Scrutez le marché pour savoir quel support est à la mode.
- Choisissez un sujet en relation avec une offre commerciale. N'oubliez pas votre objectif final (vendre, la plupart du temps !).
- Mettez sur la qualité et la valeur perçue pour impressionner vos prospects.
- Ne négligez pas la présentation, les graphismes, la mise en page. Encore une fois, vous devez marquer les esprits.
- Assurez-vous que votre cadeau puisse être automatiquement, facilement et rapidement téléchargeable ou visionner s'il s'agit d'une vidéo.

Maintenant, vous devez inciter vos prospects à demander le cadeau en rejoignant votre liste.

Vous pouvez mettre votre texte sur une page d'inscription traditionnelle ou bien utiliser une application spécifique comme évoqué plus haut et si votre auto-répondeur le permet. Il existe aussi des plateformes logicielles (comme **LearnyBox** ou **Systeme.io**) qui vous aideront à concevoir des pages d'inscription, pages de ventes ainsi que l'envoi de mails avec des outils professionnels et efficaces, bien adaptés au marketing en ligne. Dans tous les cas, essayez de rédiger un texte relativement court.

PISTES DE RÉFLEXION POUR CRÉER UN ARGUMENTAIRE CONVAINCANT

Utilisez cette liste de questions pour créer un argumentaire convaincant :

- Avez-vous mis votre plus grand avantage dans le titre ?
- Le titre suscite-t-il la curiosité ? (la réponse doit être oui !)
- Avez-vous précisé que le produit est gratuit ?
- Avez-vous résumé ce que fait le produit en une phrase ou deux ? En d'autres termes, avez-vous clairement identifié et cité le problème qu'il résout ?
- Avez-vous créé une liste à puces des cinq prestations/bénéfices/avantages principaux et marquants ?
- Avez-vous une preuve de vos allégations, comme un témoignage ou un schéma, un graphique ?
- Avez-vous inséré un fort et clair appel à l'action pour encourager les gens à demander gratuitement leur produit immédiatement tant que l'offre est disponible ?
- La page est-elle simple, claire, opportune ?
- Avez-vous un lien vers une politique de confidentialité/conditions d'utilisation en bas de page ? *(c'est là que vous faites savoir comment les renseignements donnés seront utilisés).*

Pistes de Réflexion pour créer un argumentaire convaincant

10

Si vous invitez les gens à partir du réseau social que vous avez choisi, vous devez les convaincre de cliquer sur un lien intermédiaire.

Il vous faut donc rédiger une petite phrase d'accroche ou deux.

- Le meilleur bénéfice est-il bien mis en valeur ?
- Avez-vous inséré un ou deux autre(s) avantage(s) ?
- Générez-vous de la curiosité ? (facultatif)
- Fournissez-vous un appel à l'action (comme "cliquez ici pour télécharger maintenant") ?
- Etc.

Une phrase d'accroche est une ouverture courte et percutante utilisée pour capter l'attention du lecteur ou de l'auditeur dès les premiers mots.

Elle sert à éveiller l'intérêt et à encourager la poursuite de la lecture.

L'objectif est de créer un impact immédiat, en posant une assertion forte, en soulevant une question intrigante ou en présentant un fait surprenant qui est directement lié au sujet ou à l'objectif du texte.

Une bonne phrase d'accroche est souvent originale, captivante et pertinente, établissant le ton et préparant le terrain pour le développement du sujet.

3 EXEMPLES D'EMAILS A S'INSPIRER & COMPLETER

Maintenant vous devez créer une série de trois à cinq messages dont le but est de souhaiter la bienvenue à vos nouveaux abonnés et de les habituer à ouvrir et lire vos emails.

Email 1: Bienvenue et livraison.

Dans ce message vous :

- Souhaitez la bienvenue et remerciez.
- Donnez le lien vers le cadeau promis.
- Rappelez les avantages et bénéfices du cadeau.
- Donnez des trucs et astuces.
- Créez de l'envie pour le prochain email.



Email 2: Conseils, contenu, promotion.

Dans ce message, vous :

- Soulignez à nouveau les principaux bénéfices de votre cadeau.
- Donnez des conseils utiles, complémentaires et nouveaux.
- Faites la promotion discrète du produit ou service que vous voulez vendre.

Email 3: Contenu et promotion.

Dans ce message, vous :

- Continuez de donner des conseils utiles.
- Présentez plus directement votre offre commerciale et ses propres bénéfices.

Et finalement...

Il ne faut jamais négliger cette partie du travail. Classez vos nouveaux arrivants en fonction du réseau social d'origine puis de leur comportement (prospects/clients).

CONCLUSION

Les réseaux sociaux représentent une opportunité inestimable pour le développement et l'expansion de votre activité, offrant une plateforme dynamique pour attirer et engager des prospects de manière efficace.

Que l'impact de votre présence sur ces plateformes doit s'inscrire sur un travail à long terme, l'essentiel est de savoir comment capitaliser sur chaque moment passé en ligne pour maximiser les retours.

Le webinaire gratuit "Gagner sur les réseaux" par mon ami Max Piccinini est conçu spécifiquement pour vous équiper des stratégies et des outils nécessaires pour transformer votre activité sur les réseaux sociaux en succès tangible.

Ne manquez pas cette occasion d'apprendre à exploiter au mieux ces puissantes sources de prospects. Inscrivez-vous dès maintenant pour faire passer votre entreprise au niveau supérieur avec les conseils d'experts partagés dans notre session.

Transformez votre présence sur les réseaux sociaux en une véritable force de frappe commerciale.

Rejoignez-nous pour ce voyage enrichissant vers le succès sur les réseaux sociaux.



WEBINAIRE

