



COMMENT FAIRE UN BON CIBLAGE PUBLICITAIRE AVEC L'IA

Vincent KADIO

COMMENT FAIRE UN BON CIBLAGE PUBLICITAIRE AVEC L'IA

Vincent KADIO

Table des matières

INTRODUCTION..... 4

LES 3 IA A UTILISER POUR TROUVER VOTRE CIBLE 5

LE 1^{ER} PROMPT DE CIBLAGE PRECIS 9

LE 2^e PROMPT DE CIBLAGE PRECIS..... 24

CONCLUSION..... 31

INTRODUCTION

Bonjour, je suis Vincent KADIO. Merci d'avoir investi dans cet ouvrage qui sera déterminant pour votre succès dans les affaires.

Imaginez un instant que vous pouvez parler directement à votre public idéal, anticiper ses besoins et lui présenter vos produits ou services au moment précis où il est le plus réceptif.

Ça serait le paradis n'est-ce pas ?

En fait, c'est précisément ce que permet le ciblage publicitaire alimenté par l'Intelligence Artificielle (IA).

Dans les pages qui suivent, je vais vous donner des instructions à donner aux outils d'intelligence artificielle. On parle de « prompt ».

Sur ce, bonne lecture et bonne découverte du ciblage optimisé par l'intelligence artificielle.

Vincent KADIO

LES 3 IA A UTILISER POUR TROUVER VOTRE CIBLE

Je recommande particulièrement 3 IA gratuites pour effectuer votre ciblage précis.

Vous pouvez vous contenter d'utiliser une seule, ou de tester les instructions sur les 3 IA.

Moi personnellement j'utilise les 3. A vous de voir celle qui vous donne les meilleurs résultats.

La 1^{ère} IA que je vous recommande c'est **ChatGPT**.

Voici son logo :



Voici le lien pour y avoir accès :

<https://chat.openai.com/>

A l'heure où j'écris ce livre, la version gratuite est ChatGPT 3.5.

Elle est largement suffisante pour effectuer vos ciblages précis.

La 2^e IA que je vous recommande c'est **Bard**.

Voici son logo :



Voici le lien pour y avoir accès :

<https://bard.google.com/>

Cette IA est connectée directement à Google, donc peut avoir des informations relativement récentes.

Elle fait aussi un excellent travail lorsqu'il s'agit de faire un ciblage publicitaire précis.

La 3^e IA que je vous recommande c'est l'Assistant de **POE.com**.

Voici son logo :



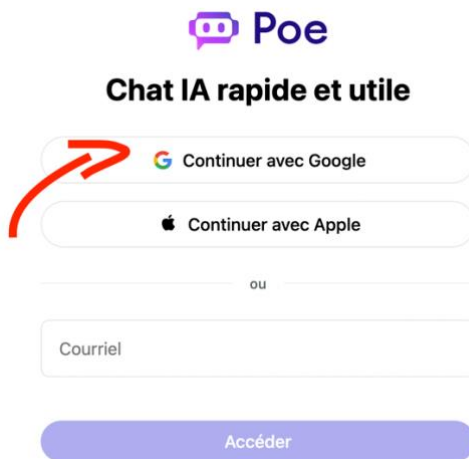
Voici le lien pour y avoir accès :

<https://poe.com/>

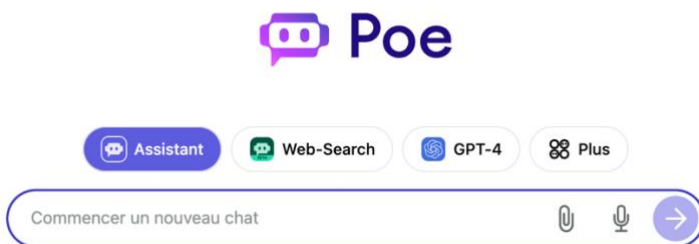
Cette IA utilise les ressources de ChatGPT, mais le rendu est optimisé pour le marketing et la vente. Elle fait aussi un excellent travail lorsqu'il s'agit de faire un ciblage publicitaire précis.

Ce qu'il faut faire maintenant:

Créez une adresse sur Gmail.com, et utilisez là pour vous connecter sur chaque intelligence artificielle.



Une fois votre compte connecté, vous allez avoir un espace pour taper l’instruction que je vais vous donner.



LE 1^{ER} PROMPT DE CIBLAGE PRECIS

Vous allez recopier l'instruction ci-dessous, en remplaçant les (...) par les informations qui vous correspondent :

Vous allez remplacer (pays) par votre pays.

Vous allez remplacer (produit) par votre produit ou service.

Vous allez remplacer (prix) par le prix de votre produit ou service, dans la devise de votre choix (en Francs CFA, Euros, Dollars, etc.)

Si vous rentrez correctement ces informations, le résultat sera très précis. Si vous ne remplissez pas correctement ces informations, le résultat sera approximatif.

Le prompt est long, parce qu'il est très optimisé.

Voici le prompt :

Salut, je suis en (pays) et je vends (produit). Il coute (prix).

J'aimerais configurer une publicité Facebook en faisant un ciblage ultra précis de ma cible.

Peux-tu me donner les éléments précis à sélectionner dans les 3 catégories suivantes:

- données démographiques*
- centres d'intérêts*
- comportements.*

Sois très détaillé stp

Voici des précisions que tu pourrais par exemple fournir:

- son âge*
- son genre*
- sa localisation précise*
- son niveau de formation*
- ses domaines de formation*
- son niveau de revenu*
- son statut matrimonial*
- son activité professionnelle*

- *ses activités en ligne*
- *ses centres d'intérêt de façon détaillée*
- *son lifestyle*
- *ses comportements sur les réseaux sociaux*
- *ses réseaux sociaux préférés*
- *ses critères de d'achat*
- *ses objections probables à mon produit*
- *ses moyens de paiement préférés*
- *et tout ce qui pourrait me permettre de mieux la cibler*

Quelques exemples de résultats avec ce prompt

Sur ChatGPT 3.5

ChatGPT 3.5 ▾



You

Salut, je suis en Cote d'Ivoire et je vends un ebook qui explique comment faire un bon ciblage publicitaire avec l'IA. Il coute 2000 FCFA. J'aimerais configurer une publicité Facebook en faisant un ciblage ultra précis de ma cible. Peux tu me donner les éléments précis à sélectionner dans les 3 catégories suivantes:

- * données démographiques
- * centres d'intérêts
- * comportements.

Sois très détaillé stp

Voici des précisions que tu pourrais par exemple fournir:

- * son âge
- * son genre
- * sa localisation précise
- * son niveau de formation
- * ses domaines de formation
- * son niveau de revenu
- * son statut matrimonial
- * son activité professionnelle
- * ses activités en ligne
- * ses centres d'intérêt de façon détaillée
- * son lifestyle



Voici la réponse :

Bien sûr ! Configurer une publicité Facebook avec un ciblage ultra précis est crucial pour maximiser l'efficacité de votre campagne. Voici des éléments détaillés pour chaque catégorie que vous pourriez utiliser pour cibler votre audience en Côte d'Ivoire :

Données Démographiques :

1. Âge :

- 25-45 ans : Une fourchette qui couvre les individus actifs professionnellement et intéressés par l'apprentissage.

2. Genre :

- Hommes et femmes : Aucune restriction spécifique, car le sujet concerne un large public.

3. Localisation Précise :

- Côte d'Ivoire, en mettant l'accent sur les zones urbaines si votre ebook cible principalement des individus dans ces régions.

4. Niveau de Formation :

- Baccalauréat et plus : Pour atteindre ceux qui ont un niveau d'éducation suffisant pour comprendre et appliquer les concepts d'IA.

5. Domaines de Formation :

- Marketing, Publicité, Informatique, Business : Ceux qui ont des antécédents dans ces domaines sont plus susceptibles de trouver de la valeur dans le contenu.

Centres d'Intérêts :

1. Activité Professionnelle :

- Responsables Marketing, Chefs d'Entreprise, Étudiants en Marketing : Les personnes

directement impliquées dans la publicité et le marketing.

2. Activités en Ligne :

- Formation en ligne, Marketing Digital : Indique un intérêt actif pour l'apprentissage en ligne et le marketing numérique.

3. Centres d'Intérêt Détaillés :

- Intelligence Artificielle, Marketing Digital Avancé, Stratégies Publicitaires : Ciblez ceux qui ont déjà un intérêt marqué pour le sujet de votre ebook.

4. Lifestyle :

- Lifestyle orienté vers l'apprentissage continu, la croissance professionnelle et l'amélioration des compétences.

Comportements :

1. Comportements sur les Réseaux Sociaux :

- Fréquentation de groupes liés au marketing et à l'IA, interaction avec des contenus éducatifs.

2. Réseaux Sociaux Préférés :

- Facebook, LinkedIn : Les plateformes professionnelles sont idéales pour un contenu axé sur le marketing.

3. Critères d'Achat :

- Intérêt pour les livres éducatifs, les ressources en ligne, les formations professionnelles.

4. Objections Probables à Votre Produit :

- Peut-être le scepticisme quant à l'efficacité de l'IA dans le marketing. Adaptez votre message pour dissiper ces inquiétudes.

5. Moyens de Paiement Préférés :

- Mobile Money, Carte Bancaire : S'aligne sur les habitudes de paiement courantes en Côte d'Ivoire.

Sur Bard



Voici la réponse :

Données démographiques

- Âge : 25-55 ans
- Genre : Masculin et féminin
- Localisation : Abidjan, Côte d'Ivoire
- Niveau de formation : Bac +2 ou plus
- Domaines de formation : Marketing, communication, informatique, data science, etc.
- Niveau de revenu : Moyen-haut et haut
- Statut matrimonial : Célibataire, marié, pacsé
- Activité professionnelle : Salariés, entrepreneurs, étudiants en marketing ou communication, etc.

Centres d'intérêts

- Marketing
- Communication
- Intelligence artificielle

- Big data
- Data science
- Marketing digital
- Publicité
- E-commerce
- E-marketing

Comportements

- Activités en ligne : Utilisation des réseaux sociaux, recherche d'informations sur le marketing, la communication, l'IA, le big data, la data science, le marketing digital, la publicité, l'e-commerce et l'e-marketing
- Centres d'intérêt de façon détaillée :
 - Marketing : Marketing stratégique, marketing opérationnel, marketing mix, marketing digital, etc.
 - Communication : Communication marketing, communication publique, communication interne, etc.
 - Intelligence artificielle : Machine learning, deep learning, natural language processing, etc.
 - Big data : Analyse des données, data mining, data visualization, etc.
 - Data science : Data science, machine learning, deep learning, etc.

- Marketing digital : SEO, SEA, SEM, publicité en ligne, médias sociaux, e-mailing, etc.
- Publicité : Publicité traditionnelle, publicité digitale, publicité créative, etc.
- E-commerce : E-commerce, marketing en ligne, logistique, etc.
- E-marketing : E-marketing, marketing digital, publicité en ligne, etc.
- Lifestyle :
 - Salariés ambitieux, entrepreneurs, étudiants, passionnés par le marketing, la communication, l'IA, le big data, la data science, le marketing digital, la publicité, l'e-commerce et l'e-marketing
- Comportements sur les réseaux sociaux :
 - Suivent des pages et des groupes liés au marketing, à la communication, à l'IA, au big data, à la data science, au marketing digital, à la publicité, à l'e-commerce et à l'e-marketing
 - Participent à des discussions et des forums sur ces sujets
- Réseaux sociaux préférés : Facebook, LinkedIn, Twitter, YouTube

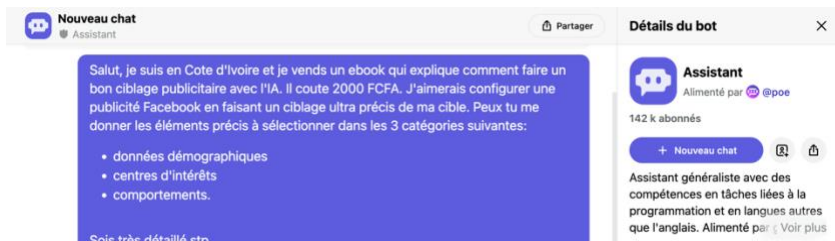
Ces éléments sont basés sur les informations que vous avez fournies, mais vous pouvez les adapter en fonction de votre propre analyse de votre marché cible. Par exemple, si vous souhaitez cibler des professionnels du marketing

digital, vous pouvez ajouter des critères démographiques ou comportementaux supplémentaires, tels que :

- Domaine d'activité: Marketing digital
- Taille de l'entreprise: PME, grandes entreprises
- Poste occupé: Responsable marketing digital, directeur marketing digital, etc.

En utilisant un ciblage ultra précis, vous pouvez augmenter la probabilité que vos publicités soient vues par les personnes les plus susceptibles d'être intéressées par votre ebook. Cela vous aidera à obtenir un meilleur retour sur investissement de vos campagnes publicitaires.

Sur Poe.com



Voici la réponse :

Pour configurer une publicité Facebook avec un ciblage ultra précis, voici les éléments que vous pourriez sélectionner dans les trois catégories suivantes : données démographiques, centres d'intérêts et comportements.

Données démographiques :

1. Âge : Vous pouvez sélectionner une tranche d'âge spécifique qui correspond à votre cible idéale pour votre ebook.
2. Genre : Vous pouvez choisir de cibler les hommes, les femmes ou les deux.
3. Localisation précise : Vous pouvez cibler des utilisateurs situés en Côte d'Ivoire, dans des villes spécifiques ou même dans des zones géographiques plus restreintes, comme des quartiers ou des codes postaux.
4. Niveau de formation : Vous pouvez cibler des utilisateurs ayant un niveau d'éducation spécifique,

comme le niveau d'études secondaires, universitaires, etc.

5. Domaines de formation : Si votre ebook s'adresse à des personnes ayant des connaissances spécifiques, vous pouvez sélectionner des domaines de formation pertinents, tels que le marketing, la publicité, l'informatique, etc.
6. Niveau de revenu : Vous pouvez choisir de cibler des utilisateurs en fonction d'une fourchette de revenu spécifique pour atteindre des personnes ayant un pouvoir d'achat correspondant au prix de votre ebook.

Centres d'intérêts :

1. Centres d'intérêts de façon détaillée : Vous pouvez sélectionner des centres d'intérêt pertinents liés au marketing, à la publicité, à l'intelligence artificielle, aux livres électroniques, à l'entrepreneuriat, etc. Cela permettra de cibler des utilisateurs qui ont manifesté un intérêt pour ces sujets.
2. Lifestyle : Vous pouvez cibler des utilisateurs ayant un mode de vie spécifique, comme les voyageurs fréquents, les amateurs de fitness, les amateurs de lecture, etc.

Comportements :

1. Activités en ligne : Vous pouvez cibler des utilisateurs en fonction de leurs habitudes en ligne, comme les utilisateurs qui achètent fréquemment en ligne, ceux qui suivent des blogs ou des pages liés à votre niche, etc.

2. Comportements sur les réseaux sociaux : Vous pouvez sélectionner des comportements spécifiques sur les réseaux sociaux, tels que l'engagement fréquent avec des publications liées à l'IA, au marketing ou à des sujets connexes.
3. Réseaux sociaux préférés : Vous pouvez cibler des utilisateurs en fonction des réseaux sociaux qu'ils utilisent le plus fréquemment, comme Facebook, Instagram, LinkedIn, etc.
4. Critères d'achat : Vous pouvez choisir de cibler des utilisateurs qui ont récemment effectué des achats en ligne, qui sont des acheteurs fréquents ou qui ont manifesté un intérêt pour des produits similaires à votre ebook.
5. Objections probables à votre produit : Essayez d'anticiper les objections potentielles que les utilisateurs pourraient avoir à l'égard de votre ebook et essayez de les cibler spécifiquement pour y répondre de manière plus efficace.
6. Moyens de paiement préférés : Si vous disposez d'options de paiement spécifiques pour votre ebook, vous pouvez cibler des utilisateurs qui ont l'habitude d'utiliser ces moyens de paiement, comme les cartes de crédit, les services de paiement en ligne, etc.

Comme vous avez pu le constater, ce prompt est extrêmement puissant, et vous donne toutes les réponses pour configurer des publicités ultra ciblées.

Si vous avez envie d'aller plus loin dans le ciblage précis, j'ai un 2^e prompt encore plus détaillé que vous trouverez sur la page suivante.

LE 2^e PROMPT DE CIBLAGE PRECIS

Vous allez recopier l'instruction ci-dessous, en remplaçant les (...) par les informations qui vous correspondent :

Vous allez remplacer (pays) par votre pays.

Vous allez remplacer (produit) par votre produit ou service.

Vous allez remplacer (prix) par le prix de votre produit ou service, dans la devise de votre choix (en Francs CFA, Euros, Dollars, etc.)

Si vous rentrez correctement ces informations, le résultat sera très précis. Si vous ne remplissez pas correctement ces informations, le résultat sera approximatif.

Le prompt est long, parce qu'il est très optimisé.

Voici le prompt :

Salut, je suis en (pays) et je vends (produit). Il coute (prix).

J'aimerais configurer une publicité Facebook en faisant un ciblage ultra précis de ma cible.

Peux-tu me donner les éléments précis à sélectionner dans les 3 catégories suivantes:

- données démographiques*
- centres d'intérêts*
- comportements.*

Sois très détaillé stp

Voici des précisions que tu pourrais par exemple fournir:

Données Démographiques :

- Âge*
- Sexe*
- Localisation géographique*
- Niveau d'éducation*
- Revenu*

Professionnel :

- *Titre du poste*
- *Secteur d'activité*
- *Taille de l'entreprise*
- *Responsabilités professionnelles*
- *Niveau d'expérience*

Objectifs et Défis :

- *Objectifs professionnels*
- *Défis auxquels ils sont confrontés dans leur travail*
- *Objectifs personnels liés à leur profession*

Sources d'Information :

- *Où ils recherchent des informations professionnelles*
- *Les conférences ou événements auxquels ils assistent*

Comportements en Ligne :

- *Utilisation des réseaux sociaux*
- *Fréquence d'utilisation d'Internet*

- Particularités de leur présence en ligne

Centres d'Intérêt et Loisirs :

- Activités de loisirs*
- Centres d'intérêt en dehors du travail*
- Marques ou produits qu'ils aiment*

Défis et Points de Douleur :

- Principaux défis liés à votre produit ou service*
- Les problèmes qu'ils veulent résoudre*

Aspects Psychographiques :

- Valeurs personnelles*
- Attitudes envers la vie*
- Personnalité*

Canal de Communication Préféré :

- Préférences en termes de communication (e-mail, réseaux sociaux, téléphone, etc.)*

Expérience Client Souhaitée :

- *Les attentes en termes d'expérience client*
- *Les points critiques dans leur parcours d'achat*

Objectifs de Vie Personnelle :

- *Objectifs personnels hors travail*
- *Comment votre produit ou service peut les aider dans ces objectifs*

Objections Potentielles :

- *Les raisons pour lesquelles ils pourraient hésiter à acheter votre produit ou service*
- *Les objections probables que vous devrez surmonter*

Motivations d'Achat :

- *Ce qui les incite à acheter*
- *Les avantages recherchés*

Moyens de Paiement Préférés :

Niveau de Familiarité avec la Technologie :

- Compétences technologiques*
- Utilisation d'outils numériques*

Voilà, nous arrivons au terme de cet ebook.

J'espère que vous avez obtenu une réponse claire et précise, et que vous savez désormais comment trouver votre cible de façon précise avec l'IA.

Mais ce n'est que le début du parcours.

CONCLUSION

Pour vendre facilement sur les réseaux sociaux, il faut 4 éléments indispensables :

1. Il faut trouver **la bonne cible**, et c'est ce que nous avons vu dans cet ebook.
2. Il faut avoir **la bonne offre**, qui soit irrésistible pour le client et suscite son intérêt.
3. Il faut **le bon message**, qui soit suffisamment convaincant pour le pousser à passer à l'action immédiatement.
4. Il faut **la bonne image**, qui attire son attention suffisamment pour qu'il lise le message.

Si aujourd'hui vous avez du mal à vendre, c'est qu'il y a un ou plusieurs de ces éléments que vous ne réussissez pas encore très bien.

La bonne nouvelle c'est que l'intelligence artificielle peut vous aider à régler toutes ces choses en quelques secondes.

J'ai enregistré une formation vidéo dans laquelle je vous partage 8 IA gratuites, qui vont vous permettre de

- trouver la bonne cible,

- faire la bonne offre,
- écrire le bon message, et
- créer la bonne image.

Cette formation coute seulement **25.000 FCFA**.

En bonus vous pourrez rejoindre notre communauté WhatsApp d'entrepreneurs qui partagent les prompts qu'ils utilisent pour gagner de l'argent tous les jours.

Vous recevrez aussi les liens des 8 IA que nous utilisons.

Vous recevrez aussi les prompts que nous utilisons pour créer des offres irrésistibles, générer des images percutantes, et écrire des messages de vente sans effort.

Et vous avez un accès à vie aux vidéos. Pour en profiter maintenant,

Cliquez sur ce lien :

www.nextlevelvk.com/ia

www.nextlevelvk.com/ia

www.nextlevelvk.com/ia

www.nextlevelvk.com/ia