

7 Étapes Simples

***Pour Développer Votre Réseau
et Décrocher Plus De Clients !***



par Biba Pedron

www.networkingetreseauxsociaux.com

Présenté et offert par www.NetworkingetResauxSociaux.com

Copyright © 2012 Biba Pédrón

"7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !"



Bonjour,

Je suis Biba Pédrón, j'ai créé ma 1ère société en France en 1998. J'ai quitté mon job un vendredi soir pour lancer ma société le lundi suivant, sans économie d'avance, ni client et tout le monde prédisait que je ne tiendrais pas 6 mois.

F. P Communication, société de télémarketing a existé pendant 7 ans et dans l'intervalle j'ai créé 2 autres sociétés aux États-Unis, **Biba4Network** et **My French Network** en 2003 qui tournent toujours et me permettent d'avoir le style de vie dont j'ai toujours rêvé, sous le soleil de Miami.

Cet ebook est en fait un condensé des plusieurs stratégies marketing que je mets en place dans mon activité au quotidien, et qui va vous permettre de développer votre business ou blog online ou offline, tout en vous faisant gagner du temps et de l'argent, en évitant toutes les erreurs que commettent les débutants et surtout va vous indiquer des méthodes marketing efficaces pour décrocher plus de clients et développer votre crédibilité en qualité d'expert dans votre domaine d'activité.

Dans cet ebook vous allez découvrir « 7 étapes simples pour développer votre réseaux et décrocher plus de clients :

1. Les réseaux sociaux, perte de temps ou outils marketing indispensable ?
2. Comment booster votre efficacité pour décrocher plus de clients tout en ayant plus de temps libre
3. 23 idées simples et efficaces pour développer votre visibilité sur internet
4. Comment trouver du contenu au quotidien pour vos messages sur Twitter ou Facebook ?
5. Comment décrocher de nouveaux clients grâce à vos articles?
6. La puissance des articles pour booster votre trafic rapidement
7. Comment développer votre réseau pour décrocher plus de clients ?

Vous êtes libre de faire circuler cet ebook à toute personne souhaitant développer sa crédibilité online ou offline, ou l'offrir en cadeau sur votre site ou blog. En revanche vous ne pouvez ni le vendre, ni le modifier d'aucune façon.

Pour toute information complémentaire et recevoir notre série gratuite de 6 vidéos, visitez www.NetworkingetReseauxSociaux.com

"7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! "

Les réseaux sociaux, perte de temps ou outils marketing indispensable ?



Après avoir coaché de nombreux nouveaux blogueurs et auto-entrepreneurs, lorsque l'on parle réseaux sociaux, les craintes et les mythes sont toujours les mêmes – « Est-ce que cela va vraiment m'apporter quelque chose de rejoindre les réseaux sociaux ? – Comment puis-je utiliser les réseaux sociaux pour vraiment développer mon activité quelle soit sur internet ou non ? -Les réseaux sociaux sont une perte de temps».

Pour ma part, j'approche les **réseaux sociaux** différemment. Ce ne sont qu'une partie des outils marketing et non une fin en soit – Il ne faut pas se dire, c'est les réseaux sociaux ou rien, mais plutôt apprendre à les intégrer à son plan marketing en complément de la rédaction d'une newsletter, d'articles, de faire des vidéos, d'envoyer des cartes publicitaires ou des cartes de vœux ou d'anniversaire ou pour toutes autres occasions – de téléphoner, ou participer à des évènements networking. Mais pour que tout ceci fonctionne, il faut savoir créer un système ou toutes les pièces du puzzle marketing vont être liées les unes aux autres afin de transformer les contacts en clients payants.

Afin de palier à ce problème, je conseille toujours ces 7 étapes primordiales pour réussir à développer son activité.

1-Déterminez vos objectifs – Que souhaitez vous accomplir avec votre activité ?

2-Déterminez votre niche et cible de clientèle – Si vous ne savez pas qui sont vos clients, vous ne saurez pas communiquer de façon appropriée.

3-Déterminez combien de temps vous souhaitez consacrer par jour ou par semaine à la partie promotion de votre activité, tout outil marketing confondu – Puis repartissez ce temps entre la promotion offline et online.

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

4- Déterminez qui fait quoi dans votre société – Allez-vous assurer toutes les fonctions, CEO, secrétaire, blogueur, commercial ou allez-vous vous concentrer sur ce que vous savez faire et aimer faire et déléguer le reste –

(Attention, je ne veux pas entendre « je n’ai pas le budget pour déléguer ». Il existe aujourd’hui tellement d’options pour déléguer à 5 ou 10 euros de l’heure que si vous n’utilisez pas ces options ne venez pas vous plaindre que vous n’avez pas assez de temps pour tout faire.

Pensez en tant qu’entrepreneur, même si vous êtes simplement un blogueur. Investir dans votre société, ce n’est pas dépenser de l’argent – Ne pensez pas dépense, pensez rentabilité.

5- Mettez en place un système afin de développer votre activité, ne travaillez pas juste au jour le jour en espérant des retombées positives.

6- Établissez votre plan marketing pour les 12 prochains mois. Sachez toujours à l’avance ce que vous devez faire et quand

- quand allez vous publier votre newsletter,
- à quel rythme allez vous écrire vos articles,
- à quelle date allez vous lancer vos promotions et combien allez vous en faire dans l’année.
- Idem pour le lancement de vos nouveaux produits, et organisation de vos séminaires.

7- Ne tentez pas de réinventer la roue en permanence, travaillez avec un coach ou mentor. Arrêtez de perdre votre temps et suivez une formation afin de savoir quoi faire, quand le faire, et comment le faire, puis mettez les conseils en application. Profitez que d’autres avant vous aient mis en place des stratégies marketing efficaces pour non pas copier mais vous inspirer de leur travail.

Choisissez une personne dans votre domaine d’activité qui a réussi et est reconnue comme un expert dans ce domaine afin de vous éviter toutes les erreurs de bases et pour vous assister dans la réussite de votre activité.

Pour recevoir notre série gratuite de 6 vidéos sur l’utilisation des réseaux sociaux, visitez www.NetworkingetReseauxSociaux.com

"7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !"

Comment booster votre efficacité pour décrocher plus de clients tout en ayant plus de temps libre



Avez-vous déjà constaté que certains **entrepreneurs** semblent réussir tout ce qu'ils entreprennent que cela soit dans leur vie privée ou professionnelle, tout en ayant plusieurs activités à leur actif. Alors que d'autres sont débordés avec un simple job ou juste un seul business, ou n'arrivent jamais à atteindre leurs objectifs et passent leurs temps à se justifier en disant qu'ils n'ont simplement pas le temps de tout faire ???

Je suis sûre que comme moi, vous en avez rencontré qui ressemblent à ce profil, et peut-être en faites vous même parti! **Être toujours débordé ne signifie absolument pas être efficace et rentable.** Pour autant nous avons tous 24 heures dans une journée, donc quel est le secret de ceux qui réussissent à jongler plusieurs activités à la fois?

Le secret! Une bonne gestion du temps et une excellente organisation

En tant qu'auto-entrepreneurs, nous portons tous plusieurs casquettes. Il faut être partout à la fois et il est parfois difficile de faire la part des choses entre les urgences et les tâches quotidiennes. De plus notre ère de technologie avancée, peut avoir du bon et du mauvais – Du bon si vous savez l'utiliser à votre intérêt, du mauvais si vous vous laissez distraire en permanence.

Êtes-vous de ceux qui vérifiez votre iphone ou blackberry toutes les 5 minutes avec le sentiment que si vous ne répondez pas à l'instant T à vos messages vous allez perdre l'affaire du jour? – Combien de fois par jour regardez-vous votre blackberry, vos emails, vos messages téléphoniques, ou vos messages sur Facebook et Twitters? Est-ce vraiment indispensable à la réussite de votre business.

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

Avant toute chose savez-vous à ce jour comment vous répartissez votre temps dans la journée

La première chose à faire est donc dans la semaine qui vient de **TOUT NOTER**. Écrivez tout ce que vous faites chaque jour et combien de temps cela vous prend. Il y a de fortes chances que vous ne sachiez pas combien de temps vous perdez à lire et répondre à vos emails ou combien de temps vous passez au téléphone. Le voir écrit noir sur blanc va probablement vous choquer, mais cela sera très révélateur du temps que vous perdez chaque jour.

Voici 10 techniques simples et efficaces pour booster votre efficacité grâce à une meilleure gestion de votre temps afin de décrocher plus de clients tout en ayant plus de temps libre :

1. Organisez votre agenda au quotidien – Afin d’être plus efficace, vous devez impérativement **bloquer des plages horaires à l’avance** dans votre agenda et décider combien de temps vous allez consacrer à chaque tâche.

Pour cela, **notez tout ce que vous devez faire** : comme écrire un post/billet de blog ou un article, faire une vidéo, les publier en ligne, communiquer sur les réseaux sociaux ou passer du temps à travailler sur votre prochain programme ou un produit. Puis bloquez une plage horaire pendant la journée, et **respectez ce planning**.

Par exemple :

- 10h00-11h00 écrire des articles
- 11h00-12h00 écrire des messages pour votre blog
- 12h00 – 12h15 –pause (donc vous faites ce que vous voulez, vous vous reposez, allez faire une marche, regardez vos emails, répondez au téléphone, etc...)
- 12h15- 13h00 – soumettre des articles en ligne, sur des répertoires d’articles, sur les médias sociaux et sur les groupes sur LinkedIn
- 13h00-14h00 Déjeuner

et ainsi de suite pour l’après-midi

En revanche dans certain cas si **une tâche doit vous prendre moins de 5 minutes**, faites là de suite, car y revenir ultérieurement pourrait vous faire perdre plus de temps. Exemple : vous recevez un document ou une facture à classer, plutôt que de vous y remettre à plusieurs fois et manipuler le document à diverses reprises, classez le pendant que vous l’avez dans la main. Mais attention, n’en profitez pas pour vous distraire, remettez-vous de suite à ce que vous étiez en train de faire.

2. Isolez-vous – Imaginez que vous êtes en rendez-vous ou que vous faites une session de coaching avec un client : votre téléphone sonne, vous prenez l’appel et

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

prenez 5 à 10 minutes en ligne, puis vous vous asseyez devant votre ordinateur et consultez vos emails, (au cas où il se soit passé quelque chose d'important pendant ces 10 minutes). Pendant tout ce temps, vous laissez votre client attendre que vous ayez enfin fini et soyez de nouveau disponible.

Je ne pense pas que vous agissiez ainsi lors d'un rendez-vous (à moins d'être très impoli et non professionnel). Vous n'allez pas perdre un temps précieux avec votre client alors même que vous êtes sur le point de finaliser une vente ou un contrat.

Donc pourquoi ne pas agir de la même façon lorsque vous travaillez pour vous. Considérez-vous comme votre client le plus important et quoique vous fassiez, ne vous laissez pas interrompre ni distraire dans vos activités – Concentrez-vous sur vous et votre entreprise uniquement. Isolez-vous, ne laissez rien ni personne vous déranger.

Personnellement – quand je suis en «**mode marketing**» je ne décroche pas le téléphone et je laisse tous les appels aller vers le répondeur et je les vérifie plus tard dans la journée. Je ferme mon email, et je n'utilise jamais de messagerie instantanée ou discussion réponse instantanée sur Facebook. Mon Skype est toujours en mode “ne pas déranger”, même quand je suis en pause.

J'utilise beaucoup Skype parce que j'ai des clients dans le monde entier, mais je le réserve aux rendez-vous avec les clients et les meetings qui sont programmés à l'avance. Je ne suis pas disponible pour discuter à tout moment. Si j'ai besoin de faire des recherches en ligne je bloque un temps déterminé, sinon il est tentant de rester en ligne pendant des heures. Je ferme ma porte de bureau, afin que les gens sachent que je ne suis pas disponible. Vous pouvez faire la même chose, même si vous travaillez à domicile, pour vous assurer que votre mari, épouse ou les enfants ne viendront pas vous demander quelque chose, ni vous déranger pendant que vous essayez de vous concentrer sur votre travail.

3. Fixez des temps de pause – Bien sûr, vous n'allez pas travailler ni vous isoler 8 heures par jour, vous avez besoin de pauses. Prenez une pause de 5 à 10 minutes toutes les heures, ou 15 à 20 minutes de pause le matin et une l'après-midi. Essayez les deux options pour voir ce qui vous convient le mieux. Il est important de prendre des pauses afin de maintenir votre productivité. Être occupé toute la journée ne signifie pas toujours être productif, donc prendre du temps pour vous-même est très important.

Pendant ces pauses, vous pouvez vérifier votre téléphone, emails, messagerie instantanée ou consulter vos messages. Vous pouvez prendre part à une discussion via les médias sociaux, aller marcher, parler à votre famille ou vos collègues ou faire tout ce que vous voulez. Assurez-vous juste que si vous décidez de prendre

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !”

une pause de 15 minutes, vous ne vous laisserez pas distraire et vous devez vous reconcentrez aussitôt sur vos activités.

4- Déterminez vos objectifs journalier – A la fin de chaque journée, préparez votre planning du lendemain, ainsi vous ne perdrez pas de temps en démarrant la journée à vous demander ce que vous avez à faire – Programmez les tâches les plus difficiles et/ou celles que vous aimez le moins en premier – sinon vous allez reporter en permanence et arriver le soir et cela ne sera toujours pas fait. En vous débarrassant de ce qui vous plaît le moins en premier, le reste de votre journée ne pourra être qu’un plaisir.

5- Utilisez la technologie à bon escient – Il existe de très bons outils ou logiciels qui permettent de mieux vous organiser. Que cela soit les agendas électroniques, les agendas de Google, les logiciels de gestion de temps ou le logiciel Act – Choisissez l’outil qui vous convient le mieux, mais ensuite assurez-vous de toujours le mettre à jour et bien sûr de respecter les tâches à faire pour rester dans les temps.

6- Déléguez ou externalisez tout ce qui ne vous rapporte pas – Toutes les tâches que vous n’aimez pas faire ou sur lesquelles vous n’êtes pas performant doivent être déléguées ou externalisées. Plutôt que de passer 3 jours à 3 semaines à comprendre comment installer votre blog sur wordpress ou mettre en place une campagne adword ou encore à poster vos articles, déléguez ces tâches afin de ne pas perdre de temps inutilement. Consacrez-vous essentiellement à faire ce qui va vous rapporter car l’objectif premier de lancer un business est de faire de l’argent n’est-ce pas?

Aujourd’hui il y a tellement d’options à moindre coût en utilisant des sites comme www.odesk.com ou www.freelancer.com pour quelques euros de l’heure que même si vous êtes débutant vous avez intérêt à déléguer au maximum.

Déléguez aussi pour libérer vos week end – De la même façon que d’être débordé toute la journée ne vous assurera pas la meilleure rentabilité, travailler 7 jours sur 7, ne vous apportera pas plus. Et j’en parle en connaissance de cause –

Du jour où j’ai délégué une partie de mes tâches administratives, je suis passée de 7 jours sur 7 de travail à 5 jours sur 7 et pour autant j’ai doublé mes revenus en moins de 12 mois – Pourquoi ? Tout simplement car j’étais beaucoup plus productive sur les tâches que j’avais conservé.

Ne voyez pas le coût de l’externalisation comme une dépense, mais bien comme un investissement dans votre business.

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !”

7- Automatisez les tâches répétitives – Voyez ce que vous faites régulièrement que vous pourriez automatiser. Par exemple, au lieu de faire un nouveau devis chaque fois que vous avez une demande de prospect, rédigez les bases de votre devis, il y a de fortes chances que l'essentiel soit identique à chaque fois et vous n'aurez pas à le réécrire systématiquement. Au pire vous n'aurez que quelques phrases à modifier ou à adapter.

Préparez des emails de réponses types en fonction des questions que l'on vous pose le plus souvent.

Bien sûr, utilisez un **autorépondeur** (*Consultez les Ressources Pour Développer votre Blog et Votre Activité sur Internet en dernière page*) pour vos messages lorsque les lecteurs s'inscrivent sur votre blog. Ainsi vous travaillez une fois à rédiger les emails et à les programmer, mais vous n'avez plus à y revenir pendant des mois voir des années, sauf si vous souhaitez faire des mises à jour.

Organisez votre classement par type d'emails dans des fichiers différents – Tous vos emails n'ont pas la même priorité de réponse. Certains nécessitent votre réponse le jour même, d'autres peuvent sûrement attendre 24 à 48h – Répondez à tous ces emails non prioritaire par exemple 2 fois par semaine sur des plages horaires que vous avez déterminé à l'avance comme vu précédemment. Afin de prévenir vos lecteurs mettez en place un message de réponse automatique justement pour les informer que vous ne répondez à vos emails que les mardis et jeudis par exemple, ainsi ils savent que vous avez bien reçu leur message et que vous allez le traiter en temps voulu. Il faut juste qu'ils n'aient pas le sentiment d'être délaissé, ou ignoré. Idem pour les messages téléphoniques.

Assurez-vous d'avoir un système de suivi pour vos prospects afin de les convertir en clients. Pour autant en automatisant le processus, vous serez en communication constante avec vos prospects même si vous ne les voyez pas en personne régulièrement – Ce que j'appelle mettre votre business en pilotage automatique. Utilisez les outils marketing à votre disposition pour relancer automatiquement vos contacts, prospects mais aussi vos clients actuels et passés. Il est plus simple d'avoir un client qui recommande que de décrocher un nouveau client, donc assurez-vous de toujours communiquer avec ces clients.

8 – Organisez votre environnement – Que cela soit votre bureau, vos étagères, vos fichiers, ou votre système de classement, si vous devez perdre du temps à chaque fois que vous cherchez quelques choses, il est évident que cela va avoir un impact important sur votre rentabilité – Donc organisez les choses une fois pour toute et assurez-vous de ne pas vous laisser déborder par un fouillis envahissant. Être organisé aujourd'hui vous fera non seulement économiser plus de temps, mais permettra également de gagner plus.

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

9- Soyez réaliste – Ne prenez jamais plus de travail que vous ne pouvez en assumer à la fois. Avant de démarrer un nouveau projet, assurez-vous que vous avez déjà fini celui ou ceux qui sont en cours, ou que vous ne vous engagez pas dans des délais impossibles. Certaines personnes sont capables de travailler sur 2 ou 3 projets à la fois sans pour autant les négliger ou perdre en qualité. Pour autant la majorité ne sait pas vraiment comment jongler d'un projet à l'autre. Si c'est votre cas il est préférable de ne prendre qu'un projet à la fois et l'amener à sa réalisation avant de vous engager dans autres choses. Vous connaissez l'expression “on ne peut pas manger un éléphant en une fois”. Donc idem il est préférable de voir plus petit, mais de tout mener à bien, plutôt que de tenter de tout faire juste pour avoir le sentiment d'être débordé. Chaque projet va en pâtir et au final rien ne sera fait correctement. Ce qui aura un impact négatif sur votre réputation. Donc à éviter.

10- Formez-vous à tout instant – Évitez de perdre du temps à ne rien faire. Si vous utilisez les transports en commun, ayez toujours un livre avec vous ou votre Ipod pour continuer de vous former. Si vous passez du temps dans votre voiture idem utiliser votre Ipod. Imaginez tout ce que vous pouvez apprendre ne serait-ce que 30 minutes par jour. Très important, se former c'est bien, mettre en pratique c'est mieux, même capital. Donc assurez-vous toujours de mettre en pratique ou d'adapter les techniques que vous apprenez pour toujours développer votre business.

Pour résumer, avoir une certaine discipline dans votre business assure que vous ayez le temps de tout faire dans la journée. Planifiez votre journée avec ces stratégies à l'esprit vous aidera à être plus productif et efficace pour le bon développement de votre entreprise. En suivant les 10 techniques simples ci-dessus vous allez changer votre façon de travailler, augmenter votre productivité, et par conséquent augmenter votre revenu.

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

23 idées simples et efficaces pour développer votre visibilité sur internet



L'un des challenges essentiel pour les blogueurs ou auto-entrepreneurs qui démarrent leur activité sur internet, est de trouver de nouveaux clients en permanence afin de générer suffisamment d'argent pour en vivre à plein temps. Il existe pourtant des centaines de possibilités pour faire la promotion de son blog ou de son activité et ce avec un budget tout à fait restreint.

Voici un certain nombre d'idées très simples à mettre en place dès maintenant qui vont vous permettre de développer votre visibilité sur internet pour attirer plus de trafic et donc décrocher plus de clients.

Mais attention n'essayez pas de les mettre en place toutes en même temps car vous serez très vite débordé. Vous ne verrez peut être pas les résultats escomptés et vous vous découragerez rapidement. En revanche sélectionnez 2 à 3 idées à la fois, mettez les en place, testez les et voyez les résultats. Assurez-vous de bien les maîtriser avant d'ajouter 2 à 3 autres idées, tout en continuant les premières bien sûr – Développez un système pour que chaque idée et stratégie vienne compléter les autres afin d'avoir un plan marketing efficace.

1-Créez un blog et dans la mesure du possible écrivez un article par semaine. Plus vous écrirez, plus vos lecteurs prendront l'habitude de vous lire et achèteront vos produits ou services lorsqu'ils vous auront découvert, et fait confiance au travers de vos écrits.

2-Publiez vos articles sur les sites de contenu libre. Ces sites ont énormément de trafic, donc cela va augmenter votre visibilité très rapidement et vous amener une nouvelle audience. La majorité de ces sites sont gratuits.

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

3-Proposez des échanges de liens avec des sites ou blogs ayant le même thème que vous ou un thème complémentaire afin de bénéficier de leur audience, et vice et versa.

4-Proposez des articles invités à d'autres sites ou blogs ayant le même thème ou un thème complémentaire afin d'attirer votre cible de clientèle.

5-Inscrivez-vous sur les sites répertoires afin de développer votre positionnement sur les moteurs de recherche.

6-Publiez une newsletter, si possible une fois par semaine pour une meilleure conversion et pour informer vos lecteurs de vos nouveaux articles, de ce qui se passe dans votre activité et présenter vos promotions ou nouveaux produits.

7-Proposez une offre gratuite – un CD, un audio, un ebook, une consultation – 99% de vos visiteurs n'achèteront pas à leur première visite, offrez leur une raison de revenir. En proposant une offre gratuite, non seulement vous constituerez votre mailing list, mais vous pourrez ainsi continuer de communiquer avec eux de façon régulière grâce à votre newsletter. Vous pourrez aussi lancer le processus de vente, et proposer vos produits ou services payants et vos promotions et nouveautés à venir.

8-Proposez une teleclasse ou webinar gratuit – Communiquez avec des dizaines ou centaines de personnes à la fois au lieu de communiquer avec une personne à la fois.

9-Écrivez un communiqué de presse chaque fois qu'il y a une nouveauté dans votre activité : lancement du blog, lancement de produits, organisations d'évènements, changement de look etc...et postez le sur les sites de contenu libre ou spécialisé dans la publication de communiqué de presse et envoyez-le à la presse locale et nationale. Même si vous êtes nouveau dans votre activité si vos services ou produits sont d'excellente qualité, ne soyez pas effrayer de contacter la presse. Les journalistes sont toujours à l'affût d'une bonne histoire ou de nouveautés. N'oubliez pas qu'ils ont besoin de contenu au quotidien. Vous pourrez ainsi décrocher un article ou une interview.

10-Contactez les radios – Idem contactez les radios pour une interview sur votre actualité, ou parce que vous souhaitez intervenir sur un sujet d'actualité lié à votre activité.

11-Contactez la télévision – Selon votre activité faites la même chose avec la télévision. Contactez d'abord les chaînes locales pour commencer et vous enchaînez, avec les chaînes nationales lorsque vous serez bien rôdé. Ne vous

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !”

laissez pas intimider par l'idée de passer à la télévision, cela n'est pas si complexe que vous l'imaginez.

12-Participez à des événements networking ou à des séminaires. Ce n'est pas parce que votre activité est sur internet que vous ne devez pas côtoyer le monde réel. Plus vous vous ferez connaître, plus vous redirez le trafic sur votre blog en parlant à tous vos nouveaux contacts. N'oubliez pas de donner votre carte de visite et de recontacter ces nouveaux contacts dans les jours à suivre afin de leur remonter votre blog, en expliquant le bénéfice de vos services et très important en demandant à vos contacts ce que vous pouvez faire pour eux et comment vous pouvez les aider. Le suivi de contacts est l'une des parties les plus importantes du networking.

13-Connectez-vous avec 5 à 10 nouvelles personnes par jour via les réseaux sociaux. De la même façon qu'avec le networking, vous devez vous faire connaître du maximum de personnes – Mais attention, ne contactez que des personnes qui représentent votre cible de clientèle. Le but n'étant pas de contacter pour contacter et jouer sur le nombre, mais de vous assurer que ces personnes sont de potentiels clients à court, moyen ou long terme.

14-Soyez une ressource pour les autres. Faites toujours en sorte d'aider les autres, soit par le bénéfice de vos services ou en mettant les personnes en relation les unes avec les autres. Même si cela n'a aucun rapport avec votre activité, mais plus vous donnerez, plus vous recevrez.

15-Rejoignez des forums liés à votre activité – Participez aux discussions et encore une fois aidez les autres. Vos connaissances et votre expérience feront de vous un expert, que les autres viendront solliciter.

16-Créez votre propre groupe networking ou mastermind – Si vous êtes isolé derrière votre ordinateur toute la journée, vous n'êtes peut-être pas à même de voir comment vous développer ou de comprendre pourquoi les choses ne bougent pas aussi vite que vous le souhaiteriez. Comme on dit « vous avez la tête dans le guidon ». Échangez des idées avec les autres vous permettra d'avancer beaucoup plus vite.

17-Utilisez les réseaux sociaux à bon escient – Facebook, LinkedIn, Twitter, Viadeo – Sans faire de la promotion à chacun de vos posts, sachez trouver l'équilibre entre proposer de l'information bénéfique à vos lecteurs, puis vos offres promotionnelles. Le but est d'engager la conversation afin que vos lecteurs vous découvrent au niveau professionnel, mais aussi à titre personnel. Surtout si vous proposez du consulting, coaching ou un blog, vos futurs clients « vous achèteront vous » avant votre produit. Ce que je veux dire par là c'est qu'ils seront attirés par votre personnalité en priorité : ce que vous faites, comment vous le faites,

www.NetworkingetReseauxSociaux.com

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !”

comment vous abordez les choses, comment vous réglez les problèmes, comment vous communiquez avec les autres, quelle est votre place dans votre domaine d'activité, êtes vous connu et reconnu par vos pères, votre crédibilité, votre langage corporel – Raison pour laquelle il est important de faire des vidéos, ainsi ils ont l'impression de vous connaître plus rapidement et même s'ils ne vous rencontrent jamais en personne.

18-Postez des vidéos sur Youtube – Faites-vous connaître, vous et vos services. Comme la vidéo n'est pas encore très utilisée en France, c'est le moment de vous démarquer de vos concurrents. Reprenez vos articles et présentez les en vidéos. Faites des interviews (si vous n'êtes pas dans la même ville, utilisez www.oovoo.com , c'est très simple à utiliser, et c'est gratuit – Vous pouvez être à 2 ou 3 à l'écran en même temps et enregistrer la conversation). Demandez à vos clients de témoigner en vidéos, cela aura beaucoup plus d'impacts que des témoignages écrits.

Il existe d'autres sites où vous pouvez mettre vos vidéos, comme Daily motion ou Vimeo – ou encore Tube mogul qui permettent de poster sur plusieurs sites à la fois – Mais Youtube à l'essentiel du trafic donc si vous devez n'en utiliser qu'un ce sera celui là.

19-Proposez un programme d'affiliation, ainsi vous aurez une armée de “vendeurs”, personnes faisant de la promotion pour vos services et vous ne les payerez que lorsqu'ils feront une vente. Ce n'est pas parce que vous êtes blogueur ou auto-entrepreneur que vous devez tout faire seul. Avec l'affiliation, vous n'avez aucun risque et aucun investissement– Proposez vos services et produits sur Clickbank, Paydotcom, 1Tpe (<http://bit.ly/NRS-TP1>) ou autres sites de ce type. Au pire si vos affiliés ne vendent rien, cela ne vous aura rien coûté.

20-Ne soyez pas timide et demandez des références – Demandez à vos contacts, prospects ou clients, s'ils ne connaîtraient pas des personnes dans leur entourage, qui pourraient être intéressées par vos services ou produits. Vous avez sûrement des personnes qui vous suivent et qui aiment ce que vous faites, pour autant elles ne pensent peut être pas à parler de vous aux autres. Donc souvent il suffit de simplement de leur demander.

21-Ne sortez jamais sans vos cartes de visite – Vous ne savez jamais où vous allez rencontrer votre prochain client ou partenaire potentiel – Que vous assistiez à des événements networking, séminaires ou autres, à tout moment vous pouvez être amené à présenter votre activité. Soyez toujours prêt, donnez votre carte de visite, voir deux, ainsi la personne pourra transmettre la deuxième lorsqu'elle vous recommande. Mais attention, assurez-vous d'avoir des cartes de visite professionnelles et attrayantes, sinon elles ne feront pas impression, et se retrouveront très vite au fond d'une poubelle. L'image de votre carte de visite représente l'image de votre business.

www.NetworkingetReseauxSociaux.com

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

Voici l'exemple de mes cartes de visites et comment j'utilise le dos pour faire de la promotion des mes ebooks <http://www.networkingetreseauxsociaux.com/cartes-biba>

On ne peut faire une première bonne impression qu'une fois. Ne la manquez pas.

Vous pouvez aujourd'hui trouver des cartes de visite de très bonne qualité, couleur et glossy de chaque côté pour 40 à 50 euros. En aucun cas vous ne devez imprimez vos cartes vous-même sur votre imprimante – ou utiliser des cartes gratuites avec de la publicité derrière, tel que Vista Print – (si vous utilisez Vista Print – prenez les cartes payantes, donc sans pub).

Si vous n'êtes pas prêt à investir dans votre business, comment espérez-vous que les autres investissent en vous.

22-Parlez en public – Proposez d'intervenir dans des événements networkings, club business, séminaires, webinaires ou conférences ce qui vous permettra non seulement de parler devant une audience liée à votre cible de clientèle, de vous faire connaître par des dizaines et des centaines de personnes à la fois, mais aussi de développer votre crédibilité et votre statut d'expert.

23-Publiez un livre – Cette fois je ne parle pas d'un ebook, mais bien d'un livre au format papier que vous retrouverez sur les étagères des librairies. Une fois que vous savez écrire des articles et des ebook, le concept est le même pour écrire un livre.

Vous pouvez rechercher un éditeur ou le publier vous même. Il existe divers sites qui peuvent vous assister dans ce domaine. Une fois de plus, votre livre sera vendu en masse et cela développera votre crédibilité et votre statut d'expert. Et si vous êtes chanceux, vous pourrez peut être obtenir le prix du meilleur livre dans votre domaine d'activité. Ceci vous permettra de décrocher des interviews dans les journaux, la radio et la télévision.

Important – que cela soit à la fin de vos articles, de vos offres gratuites, vos teleclasses ou webinars, vos interviews et toutes promotions, **toujours terminer par un Appel à l'action.** Indiquez à vos lecteurs ou auditeurs quelle étape vous souhaitez qu'ils fassent ensuite. Ne supposez pas que c'est évident. Dites leur avec précision, par exemple : cliquez-ici pour commander ou pour télécharger l'audio, ou visiter notre site. Ou cliquez-ici pour profiter de notre nouvelle offre promotionnelle. En marketing parlez toujours comme si vous vous adressiez à des enfants de cinq ans. Plus vous serez précis dans les actions à suivre, meilleure sera votre taux de conversion.

"7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !"

Si vous utilisez ces 23 idées régulièrement pour attirer du trafic sur votre blog et développer votre activité, et surtout si comme indiqué précédemment, vous développez un système pour que chaque idée et stratégie vienne compléter les autres afin d'avoir un plan marketing efficace, vous aurez très rapidement tous les éléments en main pour **réussir sur internet**.

Il est donc important et primordial d'être constant dans votre développement marketing et webmarketing. En suivant ces idées, non pas simplement pour les semaines à venir, mais pour les années à venir, vous attirerez de nouveaux clients tous les jours sans jamais plus avoir à faire la chasse au trafic ou aux clients.

Pour cela planifiez votre semaine et pensez que pour une communication et promotion efficace vous devez consacrer minimum 50% de votre temps de travail au développement de votre marketing.

Bien sur cette liste n'est pas exhaustive, il existe plus de 100 stratégies marketing pour développer un blog ou une activité sur internet. Donc n'hésitez pas à laisser vos commentaires et mentionner les stratégies et idées que vous utilisez pour promouvoir votre activité avec succès et celles qui fonctionnent le mieux pour vous. Communiquez sur <https://www.facebook.com/networkingreseauxsociaux>

Il y a plusieurs années, lorsque j'ai lancé mon activité aux États-Unis, j'ai découvert l'ebook "**\$7 Secrets**", une méthode qui m'a permis de mettre en place mes premières techniques sur internet.

Aujourd'hui vous pouvez enfin bénéficier de la version française. J'espère que ces techniques vous aideront comme elles m'ont aidé à démarrer.

Découvrez maintenant « Des Secrets pour 7 Euros » <http://bit.ly/NRS-7Euros>



“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

Comment trouver du contenu au quotidien pour vos messages sur Twitter ou Facebook ?



Les réseaux sociaux vous connaissez bien sûr, vous les utilisez éventuellement. Mais le challenge pour de nombreux entrepreneurs n'est pas de comment les utiliser, mais surtout quoi écrire au quotidien.

Beaucoup de blogueurs ou d'auto-entrepreneurs sont effrayés à l'idée de devoir intervenir plusieurs fois par jour car ils ne savent pas quoi écrire et pensent que de toute façon ils n'auront pas le temps, car trop débordés par le reste.

J'en conviens le marketing et la promotion de son activité prend beaucoup de temps, il faut : participer à des événements networking, relancer ces prospects, écrire des articles et communiqué de presse régulièrement, faire du direct mail, faire des vidéos, créer des produits, être présent sur les réseaux sociaux et les forums, éventuellement coacher les clients à l'heure. Nombreux entrepreneurs abandonnent après quelques semaines ou quelques mois car ils ne voient pas de suite les résultats escomptés, mais surtout car ils se retrouvent vite débordés n'ayant pas en place une stratégie marketing et une organisation adaptée à cette promotion. La clé du succès est d'être constant quoi que l'on fasse en marketing, il faut avoir un système efficace, s'imposer un planning journalier et surtout ci tenir non pas pour quelques semaines mais de façon permanente.

Concernant les réseaux sociaux, il est évident que si vous postez juste une ou deux fois par mois, non seulement vous n'allez pas développer le nombre de vos «amis» ou contacts, mais surtout vous n'allez pas mettre en place une relation de confiance avec vos contacts qui vous permette à cours ou moyen terme de transformer ces contacts en clients.

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !”

Beaucoup pensent que pour être efficace sur les réseaux sociaux cela nécessite d’y passer des heures par jour et de ce fait abandonnent très vite. En fait si vous avez la bonne stratégie, 15 à 30 minutes par jour suffisent amplement pour y faire un travail de fond et obtenir des résultats.

La question qui revient régulièrement lorsque je commence à travailler avec de nouveaux clients c’est « Ok Biba, il faut que je sois présent sur les réseaux sociaux tous les jours, c’est bien, mais je parle de quoi ? »

Donc comment trouver du contenu au quotidien pour vos messages sur Twitter, Facebook ou autres sites?

1 – Une méthode très simple est de créer des alertes Google en choisissant les mots clés, sur votre domaine d’activité – ainsi chaque jour Google vous informera de tout ce qui est publié sur le sujet –

2 – Consultez les sites de contenu libre, pour voir les articles des autres sur le même sujet que vous et vous inspirer des sujets.

3 – Consultez les forums ou groupes type LinkedIn ou Viadeo pour voir le type de questions que les personnes se posent – et donner les réponses afin de montrer votre expertise.

Ces 3 méthodes vous apportent du contenu sur un plateau, il ne vous suffit plus que d’écrire sur votre mur en relation avec tous ces sujets, en donnant de l’information générale sur vos services, non pas en faisant de la promotion permanente de vos services ou produits, mais proposant de solutionner leur challenge à un problème donné.

4 – Commentez les discussions de vos contacts – Voyez ce qu’écrivent vos «amis», donnez votre avis, entamez la conversation, puis commentez les avis des «amis» de vos «amis»

5 – Repartissez vos messages entre 80% d’information et 20% de promotion – Les réseaux sociaux ne sont pas là pour faire de la promotion de vos produits en permanence, mais bien pour créer une relation avec vos contacts, afin qu’ils vous découvrent, vous apprécient aux travers de vos messages et tweets, et vous fassent confiance.

6 – Mentionnez des choses personnelles mais pas privées – Il n’y a aucune raison de dévoiler votre vie privée à la vue de tout le monde – En revanche certaines informations personnelles peuvent être en relation avec votre activité – Pensez aux réseaux sociaux comme un à magazine « people ». Vos contacts aiment savoir ce que vous faites.

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !”

Par exemple si vous participez à une soirée networking, faites des photos et publiez-les, présentez vos nouveaux contacts – Indiquez que vous venez de rencontrer XYZ de la société XY, ou que vous venez d’avoir une conversation très intéressante au téléphone avec telle personne, ou que vous venez d’aider un client à solutionner son problème lors d’une consultation – Tout ceci est lié à votre activité, et montre que vous êtes une personne active dans votre business et savez entretenir votre réseau.

En revanche mentionner ce que vous avez mangé au déjeuner ou vu à la télé la veille n’a aucun intérêt.

7 – Postez des citations – Il existe de nombreux sites sur internet où vous trouverez des citations – Pour une raison que je n’explique pas mais qui est un constat, vos contacts interviendront beaucoup plus souvent en faisant un commentaire sur une citation que sur une autre information que vous pourrez publier. Postez 2 citations par jour et vous aurez plus de trafic sur vos pages.

8 – Partagez les posts de vos «amis» – Si vous aimez ce que les autres mettent sur leur mur : une citation, une vidéo, une ressource, un article, un événement dont ils font la promotion, postez cette information sur votre page, ou retweetez l’info – Une fois de plus cela montre que vous êtes actif avec votre réseau et vous serez perçu comme un «connecteur». Tout ce que vous publiez n’a pas besoin d’être systématiquement à propos de vous ou de vos produits, mais doit montrer que vous êtes là pour aider les autres qui sauront ainsi qu’ils peuvent toujours compter sur vous.

9 – Invitez de nouveaux contacts tous les jours – Envoyez 5 à 10 invitations par jour à des personnes qui sont dans les mêmes groupes que vous par exemple sur LinkedIn ou Viadeo ou sur les mêmes pages fans sur Facebook – Si vous êtes sur les mêmes groupes c’est que vous avez des centres d’intérêts communs, donc envoyez des invitations avec un message personnalisé. Une fois qu’ils ont accepté votre invitation, renvoyez un message pour donner un peu plus d’information sur votre activité, mais très important demandez leur des informations sur leur activité afin de savoir comment vous pouvez les aider. Mettez un message sur leur mur – Attention pas de promotion ou pub, mais vous pouvez les remercier de vous avoir accepté dans leur cercle d’amis. Puis participez aux discussions qu’ils peuvent avoir en cours sur leur page afin de développer votre relation.

Voilà donc 9 nouvelles techniques simples et gratuites qui vous permettent de trouver du contenu au quotidien pour alimenter vos pages sur les réseaux sociaux, donc vous n’aurez plus d’excuse et ne pourrez plus dire, « que puis-je écrire tous les jours sur mes pages ». Vous n’aurez plus de prétexte non plus pour ne pas être présent et développer votre visibilité sur internet.

"7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !"

Une fois de plus le but des réseaux sociaux n'est pas de faire de la promotion en permanence, mais bien de développer votre visibilité, afin de vous faire connaître, et être considéré comme un expert dans votre domaine d'activité. Ainsi vous n'aurez pas besoin d'aller à la chasse aux clients, mais vos contacts se transformeront en clients et viendront à vous directement, du fait de votre expertise.

**"7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau
et Décrocher Plus De Clients ! "**

**Profitez de mon OFFRE SPECIALE BIENVENUE,
pour vous initier aux réseaux sociaux**

Vous avez besoin d'aide pour la mise en place de votre blog, l'utilisation du networking et des réseaux sociaux, développer votre visibilité sur internet ou décrocher de nouveaux clients tous les jours, c'est le moment de passer à l'action, si vous ne souhaitez plus perdre de temps à trouver les solutions seul dans votre coin.

Je vous propose une session initiale à \$60 au lieu de \$150

(soit 45 euros au lieu de 115 euros)

(Offre valable pour les nouveaux clients uniquement)

Réservez votre session dès maintenant, et je vous recontacte sous 24h à 48h afin de la planifier.

Cliquez-ici <http://bit.ly/NRS-Session60mn>

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

Comment décrocher de nouveaux clients grâce à vos articles?



Vous avez trouvé votre niche, défini vos produits ou services et votre blog est prêt.

Vous êtes excité et vous pensez que le plus dur est fait, que vous allez maintenant avoir énormément de trafic et que vos lecteurs et contacts vont se transformer en clients dans les jours à venir. Mais voilà les jours passent et rien, les semaines passent et toujours rien –

Que ce passe t’il ? Pourtant votre blog est très attractif, vous avez fait tout ce que l’on vous a dit de faire, vous avez installé tous les plugins conseillés et RIEN.

Le problème est que la partie la plus complexe et aussi la plus importante reste à faire, soit la promotion de votre blog et de vos services. Si vous avez un budget promotion vous pouvez entamer une campagne adwords ou une publicité payante sur Facebook, ou encore mettre des publicités ou des bannières sur internet – mais il existe une méthode beaucoup plus efficace qui va vous permettre d’attirer du trafic sur votre blog et de faire la promotion de vos services tout en vous faisant reconnaître comme un expert dans votre domaine sans que cela ne vous coûte un centime et qui pour autant aura une meilleure rentabilité que toutes les méthodes payantes. Cette méthode est très simple, il vous suffit d’écrire des articles et de les publier afin d’être omniprésent sur le web.

Écrire des articles n’est pas aussi complexe que l’on peut l’imaginer. On s’en fait tout un monde avant de commencer. Les éternelles questions sont : Que vais-je écrire ? De quoi vais-je parler ? Je ne suis pas bon à l’écriture ou en orthographe ? Je n’aurais jamais le temps d’écrire avec tout ce que j’ai déjà à faire. En fait tout ceci ne sont que des prétextes, car une fois de plus écrire est à la portée de tout le monde.

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

Vous écrivez des emails tous les jours, vous répondez à des questions de vos prospects ou clients tous les jours et vous trouvez cela normal ! Écrire un article n'est qu'une forme un peu plus structurée que d'écrire un email.

La façon la plus simple pour commencer à rédiger des articles est de reprendre les questions de vos prospects, de voir celles qui reviennent le plus souvent, ainsi chacune de vos réponses peuvent devenir un article.

Pour cela il vous suffit de rédiger une introduction qui va présenter la question, évoquer le problème posé, donner votre réponse et solution au problème, puis terminer par une conclusion et un appel à l'action. L'appel à l'action étant capital car vous allez ainsi indiquer à vos lecteurs qu'elle est l'étape suivante –

Souhaitez-vous qu'ils s'inscrivent à votre newsletter, qu'ils vous contactent pour une consultation, qu'ils découvrent vos services ? Ne présumez jamais de ce que va faire un lecteur, précisez ce que vous voulez qu'il fasse noir sur blanc.

Une fois que vous aurez utilisé cette méthode pour rédiger votre premier article, faites de même avec la question suivante – Dites-vous bien que si une personne pose une question et à un problème précis, d'autres ont le même problème donc ainsi au lieu de répondre à une personne à la fois par email, votre article va solutionner le problème pour de nombreux lecteurs.

Si vous démarrez et que vous n'avez pas encore de questions, demandez à votre liste quels sont leurs principaux challenges ou regardez sur des forums les questions qui reviennent le plus selon votre domaine d'activité.

Une fois vos articles rédigés, il faut bien sûr les publier sur votre blog, mais le but est d'être omniprésent, vous devez donc publier vos articles sur d'autres médias.

1 – Publiez vos articles sur les sites de contenu libre

Il existe de nombreux sites gratuits qui ont beaucoup de trafic qui vous permettront de publier vos articles – Il y a 2 écoles en ce qui concernent les sites de contenu libre. Certaines personnes, surtout sur le marché Francophone, vous diront de ne pas publier des articles identiques à ce qui apparaissent sur votre blog car cela ne vous permettra pas un bon placement sur Google. Sur le marché Anglophone, la motivation première est d'attirer du trafic rapidement donc être vu sur le maximum de sites, donc on parle moins de contenu unique.

Par exemple www.ezinearticles.com est le site le plus connu et celui qui a le plus de trafic et tout le monde est dessus, ils ont des millions de visiteurs par mois et certains coaches américains que je connais, obtiennent tout leur trafic grâce à ce site. En revanche il est inutile de payer pour apparaître sur 100 sites de contenu libre car beaucoup n'ont pas de trafic. Il faut donc sélectionner ceux qui sont les

www.NetworkingetReseauxSociaux.com

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

plus importants, ont le plus de trafic et la meilleure crédibilité – Il y a plusieurs années lorsque j’ai commencé à publier mes articles j’ai fait des tests et je me suis aperçue que sur plus de 40 sites où se trouvaient mes articles seulement 4 ou 5 m’apportaient réellement du trafic. Donc comme tout en marketing vous devez tester tout ce que vous faites afin de ne retenir que ce qui est efficace.

La façon de palier au problème de contenu unique si vous êtes inquiet pour votre placement sur les moteurs de recherche, est d’avoir 2 versions. Une sur votre blog et une un peu modifiée sur les sites de contenu libre et le problème est réglé.

2 – Proposez vos articles sur d’autres blogs

Sélectionnez les blogueurs qui traitent du même sujet que vous ou on la même cible et proposez vos articles, ainsi vous aurez accès à leurs lecteurs. C’est une situation gagnante car cela vous fait de la pub auprès d’une audience que vous ne connaissez pas et qui va vous découvrir, et en même temps cela fait du contenu à la personne qui publie votre article.

3 – Publiez vos articles sur votre newsletter

Habituez vos lecteurs à lire vos articles régulièrement ainsi ils vous découvrent vous mais aussi votre expertise un peu plus à chaque fois. De plus si vos articles donnent suffisamment d’informations et que vous renseignez correctement sur un sujet donné, vos lecteurs sauront que vous êtes la personne à contacter sur ce domaine précis. Le but de vos articles est donc de convaincre vos lecteurs de venir sur votre blog afin de découvrir vos services et de s’inscrire – Vos articles peuvent ainsi vous servir d’équipe de vente ou de commerciaux. L’avantage c’est que vous n’avez pas à faire de recrutement ou de formation de commerciaux pour faire la promotion de vos services, vos articles vont jouer ce rôle.

4 – Publiez vos articles sur les réseaux sociaux

Depuis l’entrée en force des réseaux sociaux il y a quelques années, il n’existe pas de media plus rapide que cela et qui vous permettent d’interagir directement avec vos lecteurs - Donc chaque fois que vous postez un nouvel article sur votre blog, indiquez le sur LinkedIn, Facebook, Twitter, Viadeo pour les plus importants, mais il en existe des centaines d’autres – Assurez-vous de vous inscrire sur des groupes qui vont vous permettre de toucher des lecteurs ciblés liés à votre activité.

5 – Publiez vos articles sur des forums

Lorsque ceux-ci le permettent, indiquez la parution d’un nouvel article sur votre blog comme indiqué pour les réseaux sociaux.

Le but de tout ceci est de ramener le trafic sur votre blog afin que les lecteurs s’inscrivent à votre newsletter ce qui vous permettra de communiquer

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

régulièrement avec eux et leur donner encore plus d'informations sur vos produits ou services et d'entamer le processus de vente.

Grâce à vos articles, vos lecteurs auront un avant-goût de vos services et si vous délivrez déjà des informations très précieuses gratuitement, vos programmes ou produits payants permettront d'apprendre encore plus et ils n'hésiteront pas à sortir leur carte de crédit pour travailler avec vous.

L'intérêt de vos articles est également qu'une fois publiés sur le web, ils sont accessibles partout dans le monde, votre activité passe ainsi de local à international. Si vous écrivez en anglais la possibilité d'une clientèle anglophone est illimitée et vous pouvez ainsi avoir des clients partout sur la planète – Si vous n'écrivez qu'en français cela limite un peu, pour autant vous pouvez toucher de nombreux pays ou des expatriés francophones basés à l'étranger qui n'auraient probablement jamais entendu parler de vous autrement.

La finalité de vos articles est de développer votre visibilité sur internet à un point que vos lecteurs vont vous dire «mais je vous vois partout !» et de ce fait vous reconnaîtront comme l'expert dans votre domaine d'activité. L'autre intérêt de vos articles est de développer votre liste et base de données et ce totalement gratuitement. Pour cela assurez-vous de mettre votre bio et un appel à l'action à la fin de chaque article que vous publiez en ligne.

"7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !"

La puissance des articles pour booster votre trafic rapidement



L'une des techniques les plus efficaces pour attirer du trafic, c'est **le marketing par articles**. Ce n'est peut être pas l'idée la plus innovante, mais certainement l'une des plus efficaces pas seulement pour moi, mais pour l'essentiel des entrepreneurs que je connais et côtoie aux États-Unis.

Le marketing par articles est efficace, car en fait cela ne signifie pas d'écrire simplement un article sur son site ou blog et d'attendre l'arrivée des lecteurs. Mais un article peut être publié de nombreuses fois, voir même à l'infini. Car vous allez publier vos articles sur votre blog, mais aussi sur les divers "articles directories", (il en existe de nombreux gratuits en français et en anglais), publier sur les réseaux sociaux, ou proposer un échange d'articles à d'autres blogueurs.

Chaque fois que votre article sera publié sur un site ou blog, il inclura votre "Resources Box", soit un paragraphe pour vous présenter vous et votre site ou blog, avec un lien vers votre blog. Vous bénéficierez ainsi des lecteurs de tous ces sites et blogs.

Si vous postez sur des sites à haut trafic vous profiterez de leur trafic, et cela augmentera votre page ranking. En postant sur les articles directories, vous autorisez également les autres à republier vos articles. C'est ainsi que vous pouvez vous retrouver face à une audience que vous n'auriez jamais imaginé, même dans un pays différent.

Grâce à la publication de mes articles, j'ai été contactée par des magazines aux États-Unis et au Canada, qui souhaitent reproduire mes articles. Ainsi je suis passée de trafic online à un trafic offline et vu les chiffres de publications de ces magazines, j'ai eu beaucoup de retour sur mes sites. Mais cela a aussi permis de développer radicalement ma crédibilité et d'être reconnue comme une experte dans mon domaine – **le networking et les réseaux sociaux**.

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

De même, il y a quelques années un éditeur en Inde, à utiliser certains de mes articles pour une compilation d'articles sur le marketing. Il est évident à l'époque que je ne pensais jamais être lue par des lecteurs indiens. Pour autant tout ceci a non seulement développé mon trafic sur mon site et ma crédibilité, mais m'a aussi permis de faire des ventes de mes livres, ce qui est le but au final : **développer son trafic pour accroître ses ventes.**

Bien sûr, écrire juste un article par mois, ne permet pas d'attirer beaucoup de trafic, c'est pourquoi il est important d'écrire le plus possible, une fois par semaine voir plus. Il y a deux ans, j'ai travaillé avec un coach, dont la seule source de trafic était ses articles. Il ne publiait pas un article par semaine ou même un article par jour, mais 500 par mois. Oui, oui vous avez bien lu 500 par mois ! Cela m'avait aussi interpellée, raison pour laquelle j'ai décidé de travailler avec lui pendant quelques mois afin d'en savoir plus. Et là j'ai découvert un autre monde – faire écrire des articles pour \$2 à \$5 par article.

Faire écrire un article ne m'était jamais venu à l'esprit et encore moins le fait de ne payer que \$2 par article. Son budget mensuel était donc de \$1000 par mois pour faire écrire ses articles marketing. Lorsque l'on sait que son revenu mensuel était de minimum \$15.000 à \$20.000, à l'époque, ce n'était en fait qu'un budget minime. Pour autant au lieu de passer des heures à écrire lui même, il déléguait la rédaction à diverses personnes et pouvait lui se concentrer sur ces services de coaching. Et **le marketing par articles** était sa seule et unique source de trafic. Donc définitivement une idée qui fonctionne.

Vous n'avez pas nécessairement besoin d'écrire 500 articles, mais l'idée de déléguer l'écriture de vos articles vous permet de gagner du temps sur vos propres services, tout en étant sur d'être omniprésent sur internet. Imaginez-vous avec 60 euros par mois, vous pouvez **publier un article par jour**, qui sera repris par des dizaines voir des centaines de sites et blogs. Cela s'appelle envahir la toile. Bien sûr, les sites sur lesquels vous allez publié, seront liés à votre cible de clientèle, donc cela vous assurera toujours des prospects ciblés et donc des clients potentiels ciblés prêt à acheter vos produits ou services.

Pour ceux qui vont me dire qu'il ne faut que des articles originaux, pour avoir un meilleur ranking sur les moteurs de recherche, je répondrais « que préférez vous ?, prendre des mois pour arriver 1er sur Google, ou obtenir du trafic immédiat avec la visibilité qui vous est proposée, en étant publié sur de nombreux « articles directories » et d'autres sites, et décrocher de nouveaux clients tous les jours et développer votre revenu.

Chacun fait son choix. Mais définitivement la technique a été prouvée par de nombreux blogueurs et entrepreneurs à succès, donc pourquoi réinventer la roue. Utilisons les méthodes efficaces des autres et adaptons les à notre activité pour un gain de temps et d'argent ET une réussite assurée.

"7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !"

Comment développer votre réseau pour décrocher plus de clients ?



Il ne reste plus que quelques semaines avant la fin de l'année. Avez-vous fait le point sur ce qui s'est passé dans votre société sur 2012 ? Quels sont vos résultats par rapport à vos prévisions de début d'année ? Peut-être que vos résultats ne sont pas à la hauteur de vos espérances et pour autant vous avez le sentiment d'avoir fait tout votre possible, que cela soit concernant la promotion marketing, le lancement de nouveaux produits ou la relance de vos prospects. Donc que pourriez-vous faire de plus pour décupler vos résultats et finir 2012 en pleine progression.

Avez-vous intégré le networking, aussi connu sous le nom de réseautage, ou l'utilisation quotidienne des réseaux sociaux dans votre plan marketing pour décrocher plus de clients ?

Voici quelques exemples de stratégies très simples à mettre en place pour développer votre réseau pour décrocher plus de clients

1-Participez à des évènements networking

Le networking en France n'est pas au même niveau qu'aux États-Unis, où c'est un véritable mode de vie utilisé pour tout, le business mais aussi la vie sociale. 80% des emplois sont trouvés grâce au networking et c'est ainsi que les entrepreneurs trouvent l'essentiel de leurs clients. Il y a aussi beaucoup plus de soirées ou d'organisations. En France il existe des évènements business, mais ce que l'on entend par networking sont plus des soirées qui consistent à se retrouver dans un bar pour prendre un verre, mais l'action est moins directe qu'aux États-Unis. J'ai organisé des soirées networking à New York pendant 5 ans pour des entrepreneurs américains, les quelques français qui participaient à mes évènements indiquaient que c'était beaucoup trop direct pour eux que cela allait trop vite et avaient du mal à s'intégrer.

Faire du networking et assister à des évènements ne consiste pas simplement à aller à un évènement juste un fois de temps en temps. Intégrer le networking à son plan marketing signifie assister à plusieurs évènements par mois, voir par semaine, adhérer à des organisations, être actif dans ces organisations, ne pas abandonner après seulement quelques mois, mais être constant dans sa démarche et surtout

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

assurer le suivi avec les nouveaux contacts – Il est important d’avoir un système de relance automatique afin de communiquer de façon constante par email, courrier, téléphone, ou en utilisant les réseaux sociaux.

Il est évident qu’une personne que vous rencontrez pendant 5 à 10 minutes lors d’une soirée networking ne deviendra pas cliente dès le lendemain. Il est indispensable de développer une relation, obtenir la confiance de vos contacts et mettre en avant non pas qui vous êtes ou ce que vous faites, mais bien ce que vous pouvez faire pour eux.

2-Mettez en place un système de relance automatique

Vous avez probablement de nombreuses cartes de visite collectées lors de ces soirées, et vous vous demandez ce que vous pouvez bien en faire ?

Ces **cartes de visites** sont une véritable mine d’or, parmi lesquelles se trouvent vos futurs clients si vous avez le bon système. Des études marketing indiquent qu’il faut qu’une personne voit le même message minimum 7 fois avant d’y prêter attention et encore plus pour agir. Donc si votre système est juste d’envoyer un email le lendemain et passer un coup de fil quelques jours plus tard, vous avez peu de chance que vos nouveaux contacts se transforment en clients. Si l’on suit les statistiques il vous faut contacter vos nouveaux contacts au moins 7 fois et l’idéal est d’utiliser divers médias, car 7 emails ne suffiront pas.

Pour cela vous pouvez :

- décrocher votre téléphone, et les appeler pour en apprendre plus sur leur entreprise,
- leur demander comment vous pouvez les aider.
- leur donner des conseils ou des ressources.
- les rencontrer pour prendre un café,
- les contacter régulièrement par téléphone,
- leur envoyer une carte de vœux ou d’anniversaire,
- leur envoyer un article d’intérêt ou votre newsletter,
- les connecter avec d’autres personnes.
- interagir sur leurs pages Facebook, LinkedIn, Twitter et Viadeo

Les méthodes ne sont pas limitées, l’important est d’être en communication constante avec eux, afin qu’ils ne vous oublient jamais et fassent appel à vous et vos services le jour où ils auront un besoin. C’est votre rôle de maintenir le contact et non à eux de se souvenir de vous.

3-Utilisez les réseaux sociaux au quotidien

Les réseaux sociaux tout le monde en parle, mais les utilisez-vous efficacement? Peut-être avez-vous déjà votre profil sur Twitter, Facebook, LinkedIn et Viadeo pour les plus importants, mais votre profil est-il complet, avez-vous mis votre photo, et le descriptif de votre activité ainsi que le bénéfice de vos produits ou

www.NetworkingetReseauxSociaux.com

“7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients ! ”

services, avez vous mis le lien vers votre site ou blog. Tout ceci paraît basique mais il y a encore un grand nombre d'entrepreneurs qui ont un profil quasiment vide ce qui ne les aide en rien pour assurer la promotion de leur activité.

Une fois votre profil maximisé, il est impératif d'interagir tous les jours et non pas une fois de temps en temps – 15 minutes par jour peuvent suffire pour une stratégie efficace- Vous devez chaque jour inviter de nouvelles personnes, rejoindre des groupes liés à votre centre d'intérêt et cible de clientèle, commenter les messages sur les murs/pages de vos contacts, commenter les articles, commenter sur les blogs des personnes ayant le même domaine d'activité que vous, et participer aux discussions sur les forums, répondre aux questions et ne pas oublier de toujours inclure un lien vers votre site ou blog afin de rediriger le trafic vers votre blog. Le but étant de faire valoir votre expertise et vous faire connaître en tant qu'expert dans votre domaine d'activité.

4-Combinez le networking et les réseaux sociaux

Prenez l'habitude avant d'assister à un événement networking de voir sur internet qui est inscrit et de leur envoyer un message via Facebook, Twitter, LinkedIn ou Viadeo, de leur envoyer une invitation pour devenir « ami ». Etudiez leur profil, voyez ce qu'ils font, regardez leur site ou blog ainsi lorsque vous les rencontrerez votre conversation pourra être plus constructive. Après l'événement, laissez un message de remerciement sur leur mur ou faites un commentaire sur la conversation que vous avez eue. N'hésitez pas à les mettre en avant afin de les faire connaître au reste de votre réseau, ils apprécieront et feront de même pour vous ce qui permet une promotion mutuelle et gratuite. Puis de façon régulière, commentez leur message afin d'être toujours présent à leur esprit et leur montrer que vous êtes toujours là pour les aider.

En intégrant ces 4 simples stratégies à votre plan marketing et en vous assurant de les utiliser au quotidien, vous constaterez rapidement que vos contacts se convertiront en clients sans effort de votre part.

Consultez les Ressources Pour Développer votre Blog et Votre Activité sur Internet en dernière page.

"7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !"

Conclusion – A vous de jouer !

J'espère que toutes ces informations, ressources et stratégies vous permettront de rapidement développer votre société et crédibilité afin de devenir un expert dans votre domaine d'activité.

Rappel - Quoi que vous fassiez en marketing, tout est question de constance, si vous démarrez de nouvelles stratégies pour 3 semaines ou 3 mois et n'allez pas au delà, il est évident qu'il ne se passera rien de concret. La règle d'or du succès est donc la constance.

C'est donc à vous de jouer, vous souhaitant la meilleure réussite possible.

N'hésitez pas à me faire parvenir de vos questions, commentaires et/ou résultats sur la Fan Page Facebook @

<https://www.facebook.com/networkingreseauxsociaux>

Malgré la lecture de cet ebook, vous avez encore des challenges pour démarrer votre activité ou vous développer sur internet ?

Vous avez besoin d'aide pour « **Être Reconnu Comme un Expert** »

Je vous propose ma formation « **Réussir sur Internet** » qui vous permettra d'aller plus loin dans la démarche ou je pourrais vous assister personnellement étapes par étapes.

Témoignage d'une des clientes de cette formation :

« Je tenais à vous remercier pour ces trois heures de coaching live qui m'ont faites avancer d'un grand bond dans la concrétisation de mon projet.

Cela m'a vraiment aidée à définir mon projet, à mieux le cibler, à définir un plan d'action – ce dont j'ai vraiment besoin pour avancer – et de rendre mon blog plus efficace. Cela m'a également fait découvrir le fonctionnement des réseaux sociaux et sa logique interne pour le développement d'un projet professionnel.

J'ai maintenant un blog en ligne et une page sur Facebook, Linked-In, et Twitter, et surtout, je sais maintenant où je vais et comment je dois m'y rendre.

Et tout cela en trois heures seulement ! Et grâce à vos conseils, je vais également pouvoir développer mon activité aux Etats-Unis sans que cela ne me fasse peur. Sans vous, clairement, je n'aurais même pas essayé.

C'est vraiment très appréciable et performant. Encore merci à vous et à très bientôt pour notre prochaine session. »

Isabelle Thary – Auteur du Blog <http://Une-vie-pour-réussir.com>

www.NetworkingetReseauxSociaux.com

"7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !"

Formation– Réussir sur Internet

Profitez de la formation "**Réussir sur Internet**" que vous pouvez accéder par téléphone ou skype, donc accessible de partout, qui vous indiquera toutes les étapes pour démarrer efficacement pour : vendre en ligne, choisir votre cible de clientèle, mettre en place de votre blog, mettre en place votre plan marketing et de communication afin de vous faire connaître et attirer du trafic, créer vos propres produits, et créer votre «méthode marketing entonnoir » soit comment attirer du trafic avec une offre gratuite puis rediriger vos prospects sur une offre payante.

Mais également pour rédiger vos articles et les soumissions sur des sites gratuits en plus de votre blog, créer des vidéos et utiliser Youtube, pour décrocher plus de clients, et enfin utiliser les réseaux sociaux efficacement pour attirer du trafic gratuitement sur votre blog.

Cette formation inclut:

- **1 session de coaching d'1h, one-on-one** par téléphone ou skype, **le 1er mois** pour commencer le programme et étudier votre projet et établir vos objectifs
- **1 session de coaching d'1h, one-on-one** par téléphone ou skype **le 3eme mois**, pour faire le point sur votre développement*
- **1 session de coaching d'1h, one-on-one** par téléphone ou skype **le 6eme mois** pour terminer le programme et mettre en place votre plan marketing des 12 prochains mois*
- **1 audio marketing mensuelle** au format MP3.
- **Le transcript de chaque audio** marketing au format Pdf.
- **L'ebook** "Objectif Business à Domicile sur Internet... Suivez le Guide".
- **Le support email** pour poser vos questions.

Soit un total de 3 heures de coaching one-on-one et 6 audios de 45 à 60 minutes, plus les transcripts.

**les sessions coaching des 3e et 6e mois ne sont effectives que si vous êtes toujours dans le programme.*

Le tout pour seulement \$485 ou \$97 par mois. (soit moins de 75 Euros).

*En effet, réglez en 1 fois et bénéficiez d'un mois gratuit.
Vous ne réglez que 5 mois au lieu de 6, soit \$97 dollars de réduction.
(Vous ne réglez que \$485, soit 370 €)*

"7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !"

Cette formation est une excellente opportunité pour vous de lancer votre activité à moindre frais en évitant toutes les erreurs des débutants et de ce fait en accélérant les résultats. **Gain de temps, donc gain d'argent !**

Peu importe que vous vous trouviez en France, aux États-Unis ou ailleurs, cette formation est accessible par tout le monde dans le confort de votre bureau, de votre salon, ou de votre cuisine. Que votre projet s'adresse au marché francophone ou anglophone, les stratégies marketing sont exactement les mêmes.

Dès votre inscription vous recevrez en bonus **l'ebook "Objectif Business à Domicile sur Internet... Suivez le Guide"** de Stéphane Colle et Luc Bernouin, qui font partis des top leaders online sur le marché francophone, ainsi vous pourrez démarrer dans les minutes qui suivent dans l'attente de notre 1ère session de coaching one-on-one.



**[Pour vous inscrire a la formation "Réussir sur Internet"
et voir votre bonus – cliquez-ici](http://bit.ly/NRS-Blogging)**

→ <http://bit.ly/NRS-Blogging>

Pour toute information complémentaire, n'hésitez pas à me contacter sur <http://networkingetreseauxsociaux.com/contact/>

Dans l'attente de vous assister à développer votre projet.

Biba

"7 Étapes Simples Pour Développer Votre Réseau et Décrocher Plus De Clients !"

Ressources Pour Développer votre Blog et Votre Activité sur Internet

GO Daddy – Achat de Nom de domaine - <http://x.co/O6SO>

Hébergeur - Hostagor - <http://bit.ly/Biba-Host> pour \$9.95/mois vous pouvez héberger autant de sites ou blogs que vous le souhaitez.

TP1 - Plateforme d'affiliation - <http://bit.ly/NRS-TP1>

1- Vous n'avez pas encore de produit à vendre, mais souhaitez un revenu complémentaire – Sur TP1 vous trouverez des milliers de produits ou formation à vendre, faites une recherche par rapport à votre thème.
2- Vous avez vos propres produits – Proposez les sur TP1 afin de trouver des affiliés qui vendront vos produits. Vous ne leur verserez une commission que s'ils vendent, donc c'est encore mieux que la pub et vous pouvez ainsi avoir une « armée de vendeurs » qui ne vous coûte rien.

Des Secrets Pour 7 Euros - <http://bit.ly/NRS-7Euros>

Vous voulez apprendre rapidement comment créer 1 produit et le vendre pour 7 Euros seulement afin d'attirer de nombreux acheteurs, et développer votre mailing list. Regardez ce produit.

Auto-répondeur – Il en existe plusieurs très connus sur le marché francophone et anglophone. Testez les et conservez celui ou vous êtes le plus à l'aise.

Aweber - <http://bit.ly/NRS-Aweber>

1Shopping Cart - <http://bit.ly/Biba-Cart>

SG-Autorepondeur - <http://bit.ly/NRS-AutoRepondeur>

Enregistrement Audios & Podcats - <http://biba.audioacrobat.com/>

Vous voulez enregistrer un audio, une interview, une téléconférence pour créer un produit ou simplement enregistrer une session privée avec un client.

Avec AudioAcrobat, 10 à 15 mn après votre enregistrement vous avez accès au fichier mp3, avec un lien pour envoyer par email, ou mettre un bouton sur votre sites ou blog.

Vous pouvez aussi transformer vos audios en podcats et les poster sur des itunes, et envoyez de audio-notes à vos clients ou prospects.