



De [Ahmed Fatmi](#)

Avec La Contribution De

[Notre Site](#)

# Licence

**Le simple fait de lire le présent livre vous donne le droit de l'OFFRIR EN CADEAU à qui vous le souhaitez. Vous avez aussi le droit de le revendre en version électronique sur internet, à 4 conditions :**

1. Ne pas faire de spam pour le vendre. Le spam est un courrier commercial non sollicité adressé à une ou des personnes qui ne vous connaissent pas. \*
2. Ne pas l'intégrer à une chaîne d'argent. \*
3. Le garder intact comme vous l'avez reçu et respecter son copyright. \*

4. Ne pas faire de promesses mensongères du genre  
« Triplez votre salaire » punies par la loi.

Vous pouvez garder tout l'argent que vous gagnerez en le revendant.

Vous pouvez aussi l'offrir en bonus, en vente groupée ou le mettre aux enchères sur Ebay et sur les ventes d'enchères.

\*Bien sûr, si vous ne respectez pas une seule de ces conditions, le droit de revente vous sera immédiatement retiré, et l'auteur se réserve le droit légitime de vous réclamer des dommages et intérêts. Vous ne disposez ni des droits de revente maître  
ni des droits de label privé.

# Sommaire

PARTIE 1 .....	4
Introduction.....	5
Introduction .....	5
Le Web 2.0.....	8
Twitter ?.....	10
Pourquoi Devez-Vous Utiliser Twitter Pour Votre Business ?.....	12
Twitter Est-Il Une Perte De Temps ?.....	16

*À découvrir !*



# **PARTIE 1**

## **Introduction**

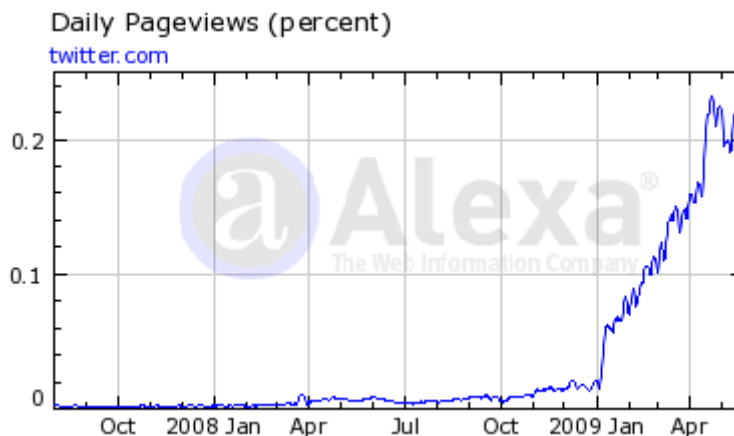
# Introduction

Internet depuis quelques années et le début du web 2.0, regorge de nouveaux réseaux sociaux.

Cependant, il y a un service qui réunit de plus en plus de marketers francophones, attirés par sa simplicité d'utilisation et sa communauté en perpétuelle croissance : **Twitter**.

C'est le gros buzz de ce début d'année. Pourtant, ce service existe depuis 2006, mais ce n'est qu'à partir de janvier 2009 que le site a décollé à travers le monde.

Il suffit de regarder le graphique ci-dessous pour se rendre compte de l'engouement, dans un premier temps, des anglophones et maintenant des francophones depuis 1 ou 2 mois.

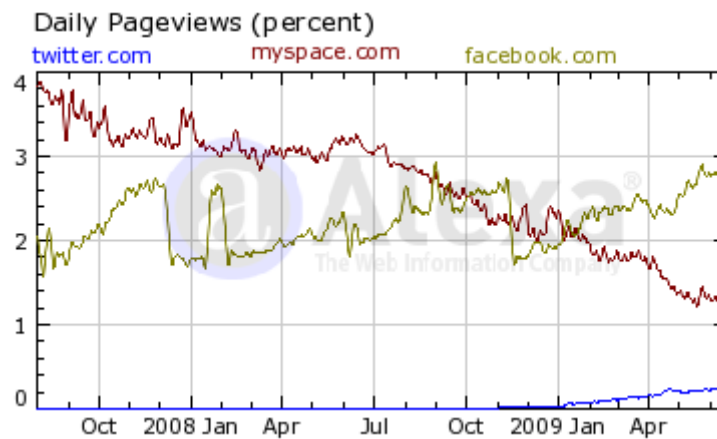


Grâce à ce graphique, on se rend compte de l'importance que Twitter est en train de prendre sur internet.

Cependant, pour relativiser je me suis amusé à comparer avec deux sites, bien connus, de réseaux sociaux :

- Myspace
- Facebook

Voici le résultat :



Cela n'a rien d'extraordinaire, car Twitter a seulement explosé l'année dernière sur le marché anglophone alors que Facebook et encore plus Myspace sont en place depuis plusieurs années.

Il faudra refaire l'expérience début 2010 pour avoir assez de recul mais il y a de grandes chances pour que Twitter dépasse Myspace.

Depuis tout à l'heure, je vous parle de réseaux sociaux, Twitter, web 2.0...

Il faudrait peut-être que je vous explique tout cela avant de rentrer dans le vif du sujet qui est : **comment booster votre business grâce à Twitter.**

# Le Web 2.0

Voilà une expression déjà bien évocatrice. Qu'est-ce que le Web 2.0 ? De nombreux experts se sont aventurés à vouloir l'expliquer sur le Net sans que jamais je puisse vraiment comprendre de quoi il s'agissait.

Je ne vais pas rentrer dans les détails de mes recherches, mais plutôt vous expliquer en des termes simples ce que représente exactement le Web 2.0, voici pour commencer un aperçu visuel :



La grande différence avec l'ère du web précédente est que celle-ci était dite statique. C'est-à-dire qu'un Webmaster publiait un contenu sur Internet que vous pouviez consulter sans pouvoir agir ni réagir.

A contrario, le Web 2.0 est essentiellement rédigé par les utilisateurs et pour les utilisateurs.

Il comprend aujourd'hui de nombreuses applications, dont vous pourrez trouver une liste très complète à cette adresse :

<http://www.go2web20.net/>

L'avantage de ces applications est qu'une fois que vous avez créé un réseau, noué des liens avec des groupes d'intérêts ou des personnes,



toute l'information que vous pourrez diffuser aura de grandes chances d'être relayée par toutes ces personnes.

Vous imaginez assez aisément l'effet que peut avoir le web 2.0 sur vos activités.

Ceci ne représente qu'un résumé de l'impact que le web 2.0 peut avoir. C'est un thème assez vaste qui de plus évolue tous les jours. Il englobe les blogs, les réseaux sociaux, le bookmarking social, les podcasts, les sites de partage de vidéos...

Ce sujet était trop important pour le traiter dans un simple chapitre. Si vous souhaitez en savoir plus, je vous invite à lire mon ebook : [La Puissance Du Web 2.0](#)

Indépendamment de la connaissance du Web 2.0, vous pouvez dès aujourd'hui utiliser Twitter, alors commençons et partons à la découverte de ce Cyber Phénomène.

# Twitter ?

[Twitter.com](https://twitter.com) est un site internet du Web 2.0.

Il a été décrit comme :

- une messagerie instantanée,
- une plate-forme de micro-blogging,
- un réseau social.

Les étiquettes ne sont toutefois pas si importantes.

La meilleure façon de savoir ce qu'est Twitter est de comprendre son fonctionnement.

Vous pouvez créer un compte sur ce site et ensuite l'utiliser pour communiquer avec les autres utilisateurs, en message bref de 140 caractères ou moins, en tous cas pas plus.

Les personnes « suivent » les autres utilisateurs. Dans le langage de Twitter, elles sont appelées « followers ».

Cela signifie qu'elles voient les messages postés par les utilisateurs en se connectant sur leur compte Twitter.

Par exemple :

Vous suivez Guillaume. Si Guillaume ajoute un message citant un site internet qu'il trouve intéressant, vous verrez son message dans votre compte.

Voici un autre exemple bien réel :



Stéphanie Hétu a écrit ce message et comme je la suis, en allant sur mon compte, j'ai pu le découvrir.

Comme vous allez certainement passer du temps sur Twitter, vous trouverez de nouvelles personnes à suivre et d'autres vont vous trouver.

Très rapidement plusieurs dizaines voire plusieurs centaines de personnes vous suivront.

Cela peut arriver :

- via la fonction de recherche,
- en réalisant la promotion de votre lien Twitter sur internet,
- le «bouche à oreille» entre utilisateurs.

Vous pourrez ainsi construire un réseau de contacts et partager des informations, vos avis et réaliser la promotion de vos produits ou services.

Finalement à la place de répondre à la question « **Qu'est-ce que Twitter ?** », il serait plus intéressant de se demander « **Que voulez-vous que Twitter soit ?** ».

Un espace :

- pour raconter des blagues à vos amis ?
- pour mettre en place des soirées entre amis ?
- pour échanger des choses avec votre famille ?

Ou d'un point de vue professionnel :

- faire connaître vos sites,
- créer des contacts pour d'éventuels partenariats,
- fidéliser vos clients.

Je vais revenir, dans le chapitre suivant, sur ce dernier point : **Twitter peut-il m'aider à développer mon business sur internet ?**

# Pourquoi Devez-Vous Utiliser Twitter Pour Votre Business ?

Normalement, vous devez déjà avoir quelques idées de réponses à cette question.

Mais avant de vous détailler les différents avantages que vous pourrez obtenir en vous inscrivant sur Twitter, je souhaitais revenir sur un élément : **Twitter est un service entièrement gratuit.**

Twitter est gratuit et simple d'utilisation. C'est-à-dire qu'en 10 minutes, vous pourrez :

- créer votre compte,
- le configurer,
- commencer à rechercher des personnes,
- participer à la vie de la communauté.

Même si après quelques semaines d'essai, vous décidez d'arrêter, vous n'aurez rien dépensé, à part quelques heures de travail (je reviendrai sur ce point dans le prochain chapitre pour vous faire gagner du temps).

## **C'est un outil pour vous faire Un Nom sur internet**

Pour ceux qui veulent connecter leur compte Twitter à leur business, les fonctionnalités de personnalisation du site sont incroyables.

Twitter vous donne une chance d'entrer en contact avec des personnes qui partagent un intérêt pour vos produits ou services (soit comme partenaires, confrères ou clients potentiels).

Vous pouvez devenir un participant actif dans les discussions liées à votre marché et ainsi augmenter la reconnaissance de votre nom et celui de votre business.

Nous ne parlons pas de générer du trafic vers vos sites ou réaliser des ventes (mais ça viendra). Au lieu de cela, je vous parle de la manière d'utiliser Twitter pour améliorer votre réputation et crédibilité en étant une personne qui donne des informations utiles aux gens présents dans votre marché.

## **Créez votre réseau**

C'est une autre manière professionnelle d'utiliser Twitter.

Vous pouvez utiliser ce site pour entrer en contact avec les personnes influentes de votre marché (en général elles possèdent un compte Twitter) et construire une relation pour mettre en place des partenariats ou créer des projets communs.

- La personne avec qui vous partagez une idée aujourd'hui peut devenir votre partenaire sur une nouvelle initiative dans quelques mois.
- La personne qui a des contacts dans le milieu peut vous ouvrir des portes qui étaient jusqu'alors inaccessibles.

Twitter est votre chance de rencontrer des personnes dans votre domaine et les marchés annexes sans dépenser un centime.

Imaginez une conférence qui est ouverte 24/24h avec des dizaines ou centaines de personnes. C'est Twitter.

Un des aspects les plus étonnants de ce réseau est le fait que le "système de castes" qui est généralement mis en place est beaucoup moins prononcé.

Une personne qui se lance sur internet peut très bien répondre à un message écrit par le leader de son marché.

On retrouve, par exemple, cet aspect dans les forums publics.

## Connaître vos clients

Il s'agit d'un autre avantage lié à Twitter. Vous pouvez accéder à la base d'utilisateurs de Twitter pour trouver des personnes qui sont intéressées par votre produit/service.

En interagissant avec eux et en essayant d'apprendre à les connaître, vous serez en mesure de développer une meilleure idée sur la façon de satisfaire leurs besoins, attentes et désirs.

Dans un sens, Twitter peut devenir un outil gratuit vous permettant de réaliser des études de marché uniquement en posant des questions. Il peut aussi être un excellent moyen de tester vos idées sur un segment de la population bien précis.

Il n'y a probablement rien de plus précieux pour les entreprises que de savoir ce que leurs clients potentiels pensent. Twitter vous donne une chance de bâtir des relations et de vous faire une idée sur les besoins des personnes présentes dans votre marché.

Vous pouvez obtenir ces renseignements inestimables directement de la bouche des personnes sans dépenser un centime.

Vous pourrez ainsi créer des produits qui répondent directement aux besoins de vos clients.

Et qui dit produit de qualité dit client fidèle.

## Une utilisation sociale

Les sites comme Twitter sont souvent appelés « réseau social » ou « marketing social ».

Le mot **social** n'est pas présent pour rien. C'est réellement la base de ce qui se passe entre utilisateur.

Twitter est une plateforme pour mettre en place des relations amicales ou professionnelles.

Je vous ai déjà donné quelques-uns des moyens qui peuvent être utiles pour votre business, d'autres sont à venir, mais il y a une valeur innée de socialisation qui mérite d'être mentionnée.

Dans l'ensemble, les utilisateurs Twitter passent beaucoup de temps derrière leur ordinateur.

Dans un premier temps pour maîtriser cet outil et ensuite pour échanger avec leurs amis virtuels ou ceux en « chair et en os ».

Les détracteurs de Twitter disent que cet outil n'a aucun intérêt, car les personnes racontent tout ce qu'elles réalisent dans la journée.

En effet savoir qu'une personne a mangé des céréales pour son petit-déjeuner n'apporte aucune valeur.

Par contre, un ami peut très bien vous donner son avis sur le dernier restaurant qui vient d'ouvrir dans votre ville. Vous informer sur les prix et vous mettre en garde pour éviter les mauvais desserts.

Est-ce que ce type d'informations est révolutionnaire ? Est-ce vital pour vous ?

Non, évidemment.

Mais il y a un aspect qu'il ne faut pas oublier : **nous avons besoin d'interagir.**

Nous aimons connaître le point de vue de nos amis, glaner des infos croustillantes sur tel ou tel personne.

Il faut donc considérer Twitter comme un outil permettant de faciliter ces échanges.

## **C'est un générateur de trafic**

Si vous vous êtes un peu intéressé à Twitter, vous avez probablement réalisé qu'une des raisons de l'engouement des personnes (surtout dans le marché du marketing internet) était sa capacité à générer du trafic ciblé.

A chaque fois que vous écrivez un tweet (message), vous encouragez vos followers (suiveurs) à visiter votre site.

Et plus vous avez de followers, plus vous avez de trafic venant de Twitter.

Simple, n'est-ce pas ?

Je m'attarderai un peu plus sur cet aspect dans la suite de l'ebook.

# Twitter Est-Il Une Perte De Temps ?

Twitter peut-être un incroyable atout pour votre business, comme l'email par exemple.

Cependant, il peut vous faire perdre beaucoup de temps. Comme il y a souvent de nouveaux messages et que vous avez la possibilité d'y répondre, vous êtes amené à revenir sur Twitter de nombreuses fois dans la journée.

La partie d'autocontrôle est importante. Cela est d'autant plus vrai pour une personne indépendante.

En effet, **le temps c'est de l'argent !**

Voici quelques conseils pour contrôler le temps passé sur Twitter :

- **Prévoir un temps pour Twitter.** Tout comme vous pouvez passer plusieurs heures à vérifier et répondre à vos emails ou tout simplement surfer sur le net, certaines personnes peuvent aller 10 fois par jour sur Twitter. Cela ne vous sera pas d'une grande utilité.

Prévoyez deux visites : une le matin et une le soir. Les personnes qui vous suivent peuvent survivre sans connaître l'ensemble des tâches que vous avez effectuées dans la journée.

- **Décider de l'objectif de votre visite avant d'aller sur Twitter.** Souhaitez-vous écrire un message pour prévenir de la sortie de votre dernier produit ? Souhaitez vous rencontrer des personnes habitant à côté de chez vous ? Décider de ce que vous souhaitez faire avant d'aller sur le site, vous permettra de gagner du temps.
- **Prendre des notes dans la journée pour définir votre objectif sur Twitter.** Cela ne doit pas être trop long, un bloc note vous suffira. Il suffit d'écrire votre ou vos pensées sur la feuille, ainsi le soir lorsque vous allez sur Twitter vous savez ce que vous devez faire.



- **N'écrivez pas un message à chaque fois que vous faites une nouvelle chose.** Twitter permet de répondre à la question « qu'est-ce que je fais ? » il faudrait ajouter « qu'est-ce que je fais d'intéressant ? ».

Utiliser ces quelques conseils vous permettront de gagner du temps (on en a jamais assez), mais aussi, d'écrire des choses intéressantes pour vos « suiveurs ».

Dans tous les cas, cela ne peut-être que bénéfique pour votre business.

J'espère que ce rapport vous aura donné envie d'en savoir plus et en tous cas de vouloir utiliser Twitter.

Pour en découvrir encore plus LE phénomène de l'année 2009, vous pouvez découvrir la suite de l'ebook TWITTER BOOSTER en cliquant sur ce lien :

[Twitter BUZZ](#)

A tout de suite et bonnes affaires avec Twitter.