

LE SYSTÈME EN 5 ÉTAPES

POUR RÉUSSIR SUR
INSTAGRAM

Un manuel par
L'AMBASSADEUR
INSTAGRAM FRANCE

STEVES.HOUNKPONOU



Un exemple d'une de mes campagnes pour le groupe Meta (Facebook, Instagram)

AVANT DE COMMENCER

Ce livre est pour vous, et vous donne l'opportunité de l'offrir à qui vous voulez. Vous pouvez l'offrir tel quel sur votre blog, votre site web, dans des packages et l'offrir en bonus avec des produits, mais PAS le vendre directement, ni à l'intégrer à des offres (*Punies par la loi dans votre pays*).

Ce livre est sous licence Creative Common 3.0 « *Paternité - pas de modification* », ce qui signifie que vous êtes libre de le distribuer à qui vous voulez, à condition de ne pas le modifier, et de toujours citer Steves Hounkponou comme auteur de ce guide et d'inclure un lien vers steveshounkponou.com.

Pour toute autre information ou besoin, n'hésitez pas à écrire sur :

steveshounkponou.com **ou** contact@steveshk.com

Ils en pensent quoi ?	4
À propos	5
Introduction : Instagram et son écosystème	6
Le Système en 5 étapes pour réussir sur instagram	9
1. Votre talent	10
2. Surmonter vos peurs	13
3. Préparez vous à réussir ?	14
4. Créer une identité de marque impactante	18
5. Créer du contenu viral	21
Bonus : Mon secret pour accélérer votre réussite	24
Conclusion	27

ILS EN PENSENT QUOI ?

Je partage en stories sur instagram les nombreux commentaires que je reçois en DM (+ de **200 000** à ce jour, de personnes à qui ce livre a changé la vie et qui ne sont pas allés sur le lien plus haut)

Pour avoir un aperçu de mon travail, je vous invite à vous rendre sur cette page pour voir les commentaires des personnes qui ont lu mon livre best seller "J'avais toutes les excuses" ou appliqué mes formations.

Cliquez [ici](#)

À PROPOS

Tout d'abord, je suis ravi que vous ayez ou que vous preniez le temps de lire. J'ai écrit ce guide, et je me réjouis des commentaires que je reçois au quotidien, de personnes qui se sont lancés, dans toute la francophonie et jusqu'en Malaisie, c'est juste dingue, le digital où ça nous emmène.

Je sortais d'une belle carrière dans le luxe, mais j'étais en fin d'un cycle. J'avais besoin d'autre chose, et instagram est devenue une source de revenus spectaculaire. La plupart des personnes que je rencontre, me demandent toujours comment faire pour vivre sa vie de rêves grâce à instagram et j'ai voulu l'écrire pour partager tout ce que ça peut apporter et comment en profiter.

Après internet et instagram évoluent très vite, mais j'ai fait en sorte d'être intemporel et de permettre aux personnes de copier le modèle ou de s'en inspirer pour à leur tour vivre la vie de leurs rêves.

J'espère que vous passerez un bon moment et que cette édition vous plaira autant qu'elle a inspiré tous ceux à qui j'avais fait fait des masterclass, des coaching, ou autres conférences pour expliquer comment faire.



Chapeau à vous!

INTRODUCTION

Instagram et son écosystème

VIVEZ LA VIE DE VOS RÊVES GRÂCE À INSTAGRAM

Fermez les yeux et pensez quelle serait votre vie rêvée si vous n'aviez pas à vous lever tous les matins pour payer un loyer, des courses ou autres... Pas besoin de réveil, vous vous levez quand vous voulez, organisez vos journées selon vos envies, vous voyagez quand vous le désirez et choisissez vos clients ou même ne pas travailler du tout.

Imaginez que vous faites tout ce que vous voulez, allez chercher vos croissants en pyjama, faire votre sport matinal, courir, prendre un petit déjeuner avec des amis ou votre famille ou tout simplement, regarder des séries ou lire un livre ou ne rien faire DU TOUT.

Vous vous levez ensuite, prenez votre ordinateur pour consulter vos comptes et voyez entre hier et aujourd'hui plein de commandes, donc encore plus d'argent que la veille alors que vous dormiez, ou une marque qui vous propose une belle collaboration qui vous donnera encore plus d'argent et de la notoriété.

Imaginez encore la presse vous contacter pour avoir votre avis sur des sujets qui vous parlent et des marques prestigieuses vous prient de venir à leur soirée car une simple story ou un post de votre part, leur ferait gagner des parts de marché.

Vous vous demandez ce que vous allez faire aujourd'hui ?

Interviewer telle personnalité publique qu'il vous est facile de faire car vous avez créé un réseau, ou emmener vos enfants faire du poney ou du tennis, ou alors vous décidez d'aller à la piscine, ou de créer une formation différente qui vous passionne ou encore de tourner une vidéo ou de faire des photos que vous posterez tout à l'heure, car vous êtes rémunérés pour ça ou juste d'aller rendre visite à vos parents, proches, ou attendre la personne que vous aimez bien devant chez elle ou son travail avec des chocolats ou un bouquet de roses ?

Ça serait beau, pas vrai ? Cela vous paraît impossible, “ça n'existe que dans les films” comme dirait tata Raymonde.

Alors ouvrez les yeux, imaginez que vous avez un site qui vend des formations sur comment aider développer et vivre de instagram, un site où vous parlez et donnez des conseils qui font gagner du temps à des entreprises ou entrepreneurs, un livre qui se vend tout seul et un site où

des gens laissent leur e-mails tous les jours , en espérant une réponse de votre part, que ces personnes achètent tout ce que vous mettez en place et prenez sur votre compte instagram et leurs achats vous génèrent des revenus quotidiens, juste parce que vous en avez parlé sur vos réseaux. Alors oui, imaginez que vous avez galéré, ça a mis des années avant d'arriver, mais ça n'en vaut pas la peine aujourd'hui?

Et si ce n'était pas un rêve ?

Ben ce rêve est ma vie. Je vis confortablement de ma marque de vêtements (blackhatsparis.com) où je reçois tous les jours des commandes de tous les continents, de mes formations en ligne sur steveshounkponou.com , de mon compte instagram [instagram.com/steves.hounkponou](https://www.instagram.com/steves.hounkponou) où je suis ambassadeur Google, Facebook, Amazon et de pleins d'autres marques dont je fais la promotion ou encore de mon livre **“J'avais toutes les excuses, Croire en soi**

pour déjouer les obstacles” qui est commandé aussi tous les jours. Il ne s'agit pas de prétention, je prends juste le temps de vivre ma vie comme je l'entends.

Pourtant, je viens de loin, je passais du temps dans les bouchons comme tout le monde, avec des collègues que je ne supportais pas, mangeais ma gamelle des fois seul ou avec des gens qui n'étaient pas dans le même mindset que moi. J'avais une pression et un stress de dingue au travail, des clients insupportables, la pression de la fin du mois avec le salaire qui fond comme neige au soleil, j'ai même subi des réflexions racistes, et pourtant aujourd'hui c'est que du kiff entre écrire ce livre que je vous offre, ou d'autres que je vends et des formations, conférences ou consulting, je n'ai qu'un maître mot :



Reportage TF1 - 50'Inside Le Mag
Dans le secret - La tour Eiffel, Toujours plus glamour

Voici un reportage sur TF1, où j'étais invité, après cette soirée, j'ai fait la promotion d'une marque d'alcool où j'étais payé rien que pour en parler.

Je suis riche de liberté, car l'argent n'est pas mon moteur, mais je suis une personne qui n'aurait pu rester en place jusqu'à mourir, du fait qu' à 14 ans, on m'a décelé une maladie génétique qui a fait que je suis resté des années sans marcher en fauteuil roulant.

Bref, je m'égare, si vous aussi, vous voulez vivre la vie de vos rêves grâce à instagram, c'est mille fois possible. Par contre, il faudra travailler, faire preuve de résilience, ne rien lâcher et suivre ce que je vous enseigne.

Êtes vous prêt(e)s à des sacrifices pour y arriver ?

LE SYSTÈME EN 5 ÉTAPES POUR RÉUSSIR SUR INSTAGRAM

Je parle beaucoup d'insta ici, mais c'est surtout l'écosystème autour qui vous aidera à vivre votre vie de rêves avec instagram.



Instagram est un canal d'entrée gratuit, pour vous trouver des personnes qui vont laisser leur e-mail. Si vous n'avez pas de l'argent, en organique, vous pouvez chercher des followers, donc des e-mails et développer votre activité.



Homme d'influence, Consultant en Image Publique

1. VOTRE TALENT

Chapeau ! Je m'appelle Steves Hounkponou, et je suis né au Bénin. Certains d'entre vous m'ont vu sur **la campagne européenne Facebook #SoutenonsLesBonnesIdées**, d'autres via mon compte instagram www.instagram.com/steves.hounkponou ou encore de mon site internet www.steveshounkponou.com

Petit, je rêvais de mode et de football. Repéré par des entraîneurs, j'arrive à l'âge de 14 ans en France pour intégrer un centre de formation de football, mais rien ne se passe comme prévu. Un tacle fatal me cloue au sol. D'hôpitaux en centres de rééducation, mon rêve s'envole.

Hier, je courais, aujourd'hui je suis en fauteuil roulant. Je découvre alors le couturier Yves Saint Laurent dans les pages d'un magazine et là, ma passion refoulée pour la mode renaît. Après des années en fauteuil roulant, je marche à nouveau.

Quelques années après, ma créativité, mon audace et ma confiance en moi font des étincelles dans le monde du luxe, où je deviens **à 28 ans, le plus jeune directeur commercial dans le monde du luxe**, même si mon parcours est semé d'embûches. Jusqu'au jour, où je croise la route d'un chapeau, dont l'aura m'attire depuis une vitrine du Marais. Chapeau vissé sur la tête, je me découvre aplomb et assurance.

Aujourd'hui, je suis formateur et consultant en image publique, **ambassadeur Google, Amazon, Facebook et Instagram**, conférencier, auteur de "J'avais toutes les excuses" aux éditions DUNOD et papa (une victoire pour celui à qui on ne prédisait pas qu'il pouvait se lever), ma spécialité est d'analyser et d'établir des stratégies afin d'accompagner des marques ou des personnes à développer leur notoriété grâce à ma méthode.

Là où les autres communicants utilisent les techniques à la mode, ma méthode se base sur l'histoire de la marque, de la personne et sur les points faibles que je transforme en ressources et en storytelling.

Cela m'a valu d'être le meilleur influenceur africain en 2019, d'être ambassadeur de plusieurs marques de renommée internationale (**Google, Instagram, Mini, Evian, Adobe...**) et d'accompagner des hommes et femmes politiques, des sportifs, des chefs d'entreprise dans leur développement.

Mon histoire témoigne d'une volonté de fer de s'en sortir, d'avancer à contre-courant, de surmonter les épreuves, le handicap et la discrimination, d'entreprendre malgré les échecs pour finalement réussir. En écrivant ce livre, je veux vous expliquer comment utiliser instagram pour en faire une source de revenus et vivre sa vie de rêves. Tout le monde peut le faire, mais tout le monde n'y arrivera pas, on ne va pas se mentir.

On le voit ensemble ?

Si vous avez été jusqu'au bout, je viens de faire du storytelling de ma vie. Tout est vrai. Vous devez faire la même chose sur instagram. Partir d'un problème externe : ma maladie m'a empêché de développer une confiance, rechercher le problème interne : je manquais de visibilité car on se moquait de moi, en faire une solution : "j'accompagne les personnes en manque de visibilité à réussir". Bref, nous allons en parler dans les chapitres suivants.

"Presque rien ne fonctionne du premier coup. Ce n'est pas parce que ce que vous faites ne fonctionne pas que cela ne fonctionnera jamais. Cela signifie simplement que cela pourrait fonctionner d'une autre manière"

Pour engager une communauté, il faut savoir se raconter et savoir se raconter passe par un contenu de niche. Vous devez commencer par choisir un domaine que vous aimez, idéalement qui plaît à tout le monde (mode, bateau, photographie, tri de déchets...) peu importe le sujet , et vous demander quel est le problème que vous aimeriez résoudre?

Ensuite tentez de résoudre ce problème en postant des contenus adaptés qui aideraient aussi bien vous que d'autres personnes. Concrètement si vous êtes dessinateur, il y a beaucoup de chances que des gens veulent apprendre à dessiner ou avoir des dessins d'eux.

- Dessiner un beau dessin à poster sur votre compte instagram
- Faire une vidéo où vous postez en expliquant comment vous avez réalisé votre dessin, la technique et les étapes
- Montrer la post production : comment vous l'imprimez et où pour en faire un tableau
- L'endroit où les gens peuvent venir acheter



Alors je vous vois venir en disant, si je montre les gens vont me voler mon job. C'est certain que des gens s'en inspireront, mais d'autres achèteront et vous serez une référence si des gens copient et cela vous donnera de la notoriété. Vous deviendrez un **EXPERT.**

Comment faire?

2. SURMONTER VOS PEURS

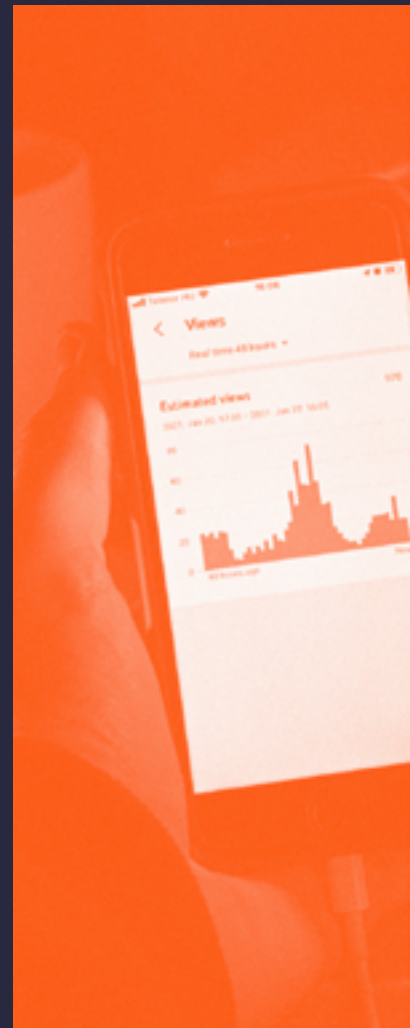
Que ce soit en conférences, en consulting, en master class ou encore via des messages en direct que je reçois sur instagram ou dans la rue, 5 problèmes récurrents ressortent peu importe les domaines, qui empêchent les marques, ou particuliers d'avancer :

ÊTRE VISIBLE
GAGNER PLUS D'ABONNÉS
ENGAGER SA COMMUNAUTÉ
DÉVELOPPER DE LA VIRALITÉ
VENDRE

En écrivant cette formation, le but est de ne plus avoir à répondre à ce genre de questions. J'ai utilisé toutes ces techniques, et encore d'autres pour passer de 0 à 180 000 abonnés, pour travailler avec toutes ces marques et être reconnu et payé pour mon travail.

Si vous êtes auto-entrepreneur, freelance, créateur de contenu, une marque, une entreprise, une agence, d'un niveau plus avancé, et que vous avez envie de développer un engagement, avoir des abonnés, avoir du passage sur votre site et vendre, cette formation est la base pour y arriver et développer votre compte insta.

Je peux vous assurer entre 10 et 200K abonnés d'ici 12 mois, ainsi qu'une communauté engagée et un processus bien huilé **pour transformer cette communauté en acheteurs** de vos produits et/ou services. Mais surtout, hormis les 10K abonnés, juste une centaine suffira pour faire passer votre business au next level.



3. PRÉPAREZ VOUS À RÉUSSIR

1. TROUVER VOTRE COMBAT

Nous allons commencer par un cas pratique.

1. Définissez votre sujet de parole. Qu'aimez-vous dans la vie ? Par quoi êtes-vous passionné ou qui est simple à faire pour vous?
2. Trouvez votre avatar : 10 comptes similaires aux vôtres ou à ce que vous aimeriez faire.
3. Quelles sont leurs forces ? Leurs faiblesses ? Listez 10 de chaque
4. Comment pouvez vous transformer leurs faiblesses en opportunités pour vous ?

Cela va être le contenu que vous proposerez. Si une personne vend des perruques pour personnes atteintes de cancer et qu' ils n'assurent pas le SAV, vous pouvez aller dans la niche du SAV pour perruques. Trouvez donc des thèmes qui intéressent cette audience.

Maintenant que vous avez votre audience. Le but sera de trouver une seule et même personne à qui parler , qui représentera votre avatar. Cette personne sera le clone de tous vos followers, mais en se concentrant que sur elle, lui, vous allez apprendre à mieux connaître votre niche et créer pour elle.

2. DÉFINIR VOS OBJECTIFS

Maintenant , il faut pitcher votre message et vous donner des objectifs à court, moyen et long terme.

EXEMPLE: J'aide les personnes atteintes de cancer à savoir comment retrouver leur féminité

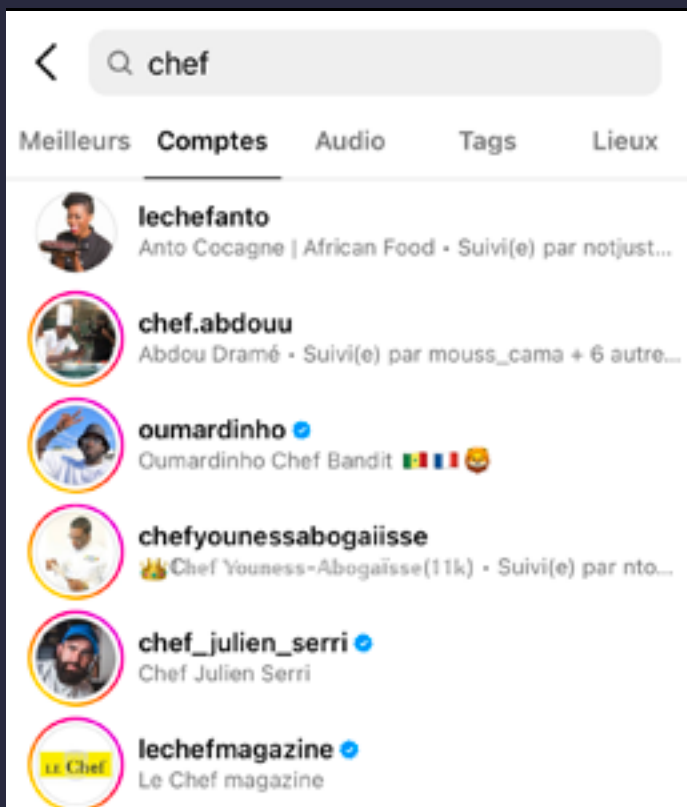
Une fois que vous avez votre message, définissez le temps qu'il vous faut pour être connu.

Si vous êtes au 1er Janvier 2020, le but est de dire j'ai 10 000 followers de ma niche au 30 Mars 2020 par exemple.

J'ai 50 000 followers au 1er Janvier 2021 par exemple

J'ai 100 000 followers au 1er Janvier 2022 ...

Après c'est bien de donner des chiffres, mais il faut pouvoir les respecter, et cela passera par ...



3. SOIGNER VOTRE PROFIL INSTA

La première action à mettre en place est un référencement naturel sur insta. Aujourd'hui c'est comme Google. Il faut donner un mot clé qui fera qu'on vous trouvera. Si vous voulez être reconnu comme étant chef pâtissier , vous devez par exemple mettre " chef " dans votre pseudonyme et votre nom d'utilisateur , ce qui vous permettra d'avoir une visibilité assez rapide et d'apparaître même auprès de personnes qui ne vous suivent pas.

J'ai pour ma part, opté pour mon nom , car mon branding est dessus à l'heure où je vous parle. Sinon, mettre votre nom (Steves) et votre expertise

Votre profil doit éviter le + d'entraves (underscore, chiffres, caractères spéciaux...) bref tout ce qui pourrait empêcher de les trouver rapidement.

PAR EXEMPLE SI VOUS ÊTES EN :

MARKETING → Steves_marketing ou Steves_marketingparis

COACH EN MINDSET → Steves.coachmindset ...

PERSONAL SHOPPER → Steves.personalshopper ...

CM → Steves.communitymanager ...

IMMOBILIER → Steves.immobilier ...

4. AVOIR LA BONNE PHOTO DE PROFIL

Votre photo de profil doit être mémorable et facilement reconnaissable. Il s'agit de la première qui apparaît lorsqu'on tape votre nom. **Travaillez vos couleurs, votre identité visuelle et le message** que vous voulez donner (j'ai fait une vidéo youtube sur les couleurs, dans identité de marque si besoin) .

POUR AVOIR UNE PHOTO DE PROFIL MÉMORABLE, IL FAUT :

- Une photo avec un fond uni, coloré ou un logo facilement identifiable
- Un visage, un logo clair et droit ou centré
- Des signes de visage qui vont faire réagir (sourire, pas de sourire mais ferme, grimace)

PAR EXEMPLE :





5. EXPRIMER LA BONNE BIO

Avant, on demandait une carte de visite. Instagram l'a remplacé avec la BIO. Il faut susciter l'envie très rapidement en 1 seconde et demi afin de convertir en abonné le visiteur.

Du coup, pour votre bio, il faut :

- Expliquer qui vous êtes
- Ce que vous faites
- Pour qui ? Et pourquoi ? C'est à dire la cible et les bénéfices
- Mettre un hashtag où on vous retrouvera facilement et un seul
- Donner envie d'aller sur votre site (Un CTA)

Pour le CTA, quel est votre but ? Avoir des abonnés ? Les emmener sur votre newsletter ? Sur une chaîne Tik Tok ou Youtube ? Sur votre site internet ?

Il faut penser au plus débile de la terre, le plus fainéant doit savoir où aller.

La clé : Il est important de ne pas se focaliser sur le fait d'avoir de nouveaux followers mais plutôt d'engager ceux déjà présents. J'ai envie de vous dire que c'est très bien si vous commencez petit. Au début, allez échanger avec les gens dans votre base de données instagram. Demandez-leur pourquoi ils suivent votre compte en DM, ce qu'ils pensent de vos contenus, ce qu'ils aimeraient voir. Faites le un par un, avec vos abonnés si vous en avez peu. Commencez par les personnes qui regardent vos stories. Elles se sentiront engagées et vous aller les fidéliser.

Il est important de faire un cross canal également : dès que vous postez sur instagram, vous copiez le lien et le postez sur tous les autres supports (*linkedin, twitter, whatsapp* à vos *contact*). C'est super un cross canal.

Enfin, après avoir posté, allez commenter les comptes de vos concurrents avec une analyse fine de leurs posts. Vous serez un expert et d'autres vous découvriront.

Enfin créer des jeux concours. Au début, vous pouvez offrir des articles sur des sites pas chers, après vos produits ou services.

4. CRÉER UNE IDENTITÉ DE MARQUE IMPACTANTE

L'identité de marque est l'équivalent de votre look. On dit que l'habit ne fait pas le moine, mais on a tous la même réaction ou **99%** quand on a affaire à une personne sale qui sent mauvais et ne s'est pas lavée depuis des mois et une personne propre sur elle et qui est bien habillée. On ferait confiance à la deuxième personne. Il s'agit de la même chose.

L'identité concerne les valeurs, les couleurs, l'aspect visuel, le ton, la perception que l'on veut donner de son business.

1. LES COULEURS

La couleur change énormément et joue malgré ce que les gens peuvent croire. Par exemple, dans un salon africain, avec des couleurs noires, jaune, verte pour la plupart, mon entreprise s'est démarquée avec un orange fluo. Résultat: nous avons eu beaucoup de visites et de contrats. Dans la communication des réseaux sociaux, beaucoup d'acteurs utilisent le bleu : Twitter, LinkedIn, Facebook... Si vous vous lancez dedans, partez sur un autre type de couleur car lors de salons, on vous remarquera + vite que les autres c'est à ça que sert les couleurs : à vous différencier.

VOICI QUELQUES EXEMPLE :

Bleu: confiance, rêve, fraîcheur, loyauté, calme

Rouge: Amour, passion, désir...

Vert : Nature...

2. LES TYPOGRAPHIES

Ici, les polices aussi sont là pour raconter une histoire. Quelle est l'histoire que vous recherchez à raconter ?

On a 4 types de typographie principale:

SERIF : Les polices de ce type sont là pour représenter une tradition, une respectabilité, une histoire, de l'autorité, Si vous cherchez une cible féminine, une marque de luxe, elle sera + adaptée.

EXEMPLE:

BOSS
HUGO BOSS

Canon

ROLEX

SANS SERIF : Les polices Sans Serif sont là pour représenter un côté moderne, contemporain, Stylé, élégant. Pensez-y quand vous créez votre identité.

EXEMPLE:

L'ORÉAL

NETFLIX



SCRIPT : Ici, ces polices représentent un sentiment de féminité, de liberté et d'élégance. Les styles sont plus courbés et épanouis. Cela se rapproche du manuscrit, mais n'est plus trop utilisé.

EXEMPLE:

Instagram

Coca-Cola

DÉCORATIVES : Polices de caractère unique, elles représentent l'originalité et la flexibilité. On peut y mélanger et associer différents types de polices et de couleurs.

EXEMPLE:

The Toys R Us logo, featuring the brand name in a stylized, rounded font with a star between 'R' and 'U'.

MODERNES : Élegantes et fortes, elles sont utilisées pour les marques dans l'innovation, le progrès.

EXEMPLE:

The Twitter logo, featuring the brand name in a lowercase, sans-serif font.The Tesla logo, featuring the brand name in a bold, uppercase, sans-serif font with wide letter spacing.

MAINTENANT, C'EST À VOUS DE FAIRE VOTRE IDENTITÉ VISUELLE, LE TEMPS DE VOUS CRÉER UNE COMMUNAUTÉ !

1

Définissez vos valeurs

2

Définissez votre couleur principale et votre couleur secondaire

3

Définissez vos typographies

4

Soignez votre photo de profil

5. Créer du contenu viral

Il y a différents types de contenus, et c'est important de savoir lesquels et comment en créer:

Posts durs (images, photos, jeux concours, collabs, carrousels, citations, canva, même...)

Stories (tout)

Réels (astuces, tutos, collabs, checklist, nouveautés, tendances, exclu...)

1. LES OUTILS

Pour trouver des idées de contenu, vous avez énormément d'outils comme :



Je vous invite à y aller, cela facilitera votre vie.

2. LA VIRALITÉ

Pour qu'un poste soit viral, il faut 7 actions importantes:

Une punchline

Il s'agit de la première phrase, du premier mot ou de la première phrase de ta vidéo. Cette phrase doit être assez puissante pour susciter l'envie.

Le but n'est pas de dire ni de penser que les femmes sont stupides. La suite serait :

Cette phrase débile, 90% de mes collègues la sortent au travail, et pourtant les pays qui ont le mieux géré le COVID sont dirigés par des femmes. Est ce qu'elles sont vraiment stupides ? NON ... Si vous êtes une femme, ce lien en bio est fait pour vous.

Vous avez retourné la situation. La personne qui croyait que vous détestiez les femmes et qui n'a pas été au bout partagera par révolte ce post ou en parlera et les autres aimeront et commenteront et partageront aussi.



**LES
FEMMES
SONT STUPIDES**

LA VALEUR

Les gens veulent se distraire ou apprendre sur Instagram. Il faut donc penser à leur apporter de la valeur sur votre domaine de niche qui va les aider.

**Voici un outil hyper puissant pour
trouver des idées de contenus dans
votre niche:**

<https://beta.openai.com/playground>

100 000 ABONNÉS

en 1 mois :

LA SOLUTION



UN VISUEL DE QUALITÉ

Il faut un visuel de qualité, pas pixelisé, et en accord avec vos couleurs, votre charte graphique. Pensez à utiliser des filtres. Lightroom peut vous y aider.

L'APPEL À L'ACTION

Tout le monde n'achètera pas, mais ils sauront que ça existe. Dans tous tes posts, pense à demander aux gens de s'abonner, ou de voir le lien dans ta bio, ou de commenter, peu importe mais mets ton focus...

3. LES RÉELS

La meilleure façon de grandir est de faire des réels. Il faut des réels viraux. Pour les rendre viraux, il faut une punchline dès le début, ne pas dépasser 14 secondes, mettre du rythme, utiliser une musique up, que le visuel soit de qualité, mettre du rythme dans la vidéo et ensuite partager en story.

La clé: "Réussir ce n'est pas toujours ce qu'on croit. Ce n'est pas "devenir" célèbre, ni riche ou encore puissant. Réussir c'est sortir de son lit et être heureux de ce qu'on va faire durant la journée, si heureux qu'on a l'impression de s'envoler. C'est travailler avec des gens qu'on aime. Réussir c'est être en contact avec le monde et communiquer sa passion. C'est trouver une façon de rassembler des gens qui n'ont peut être rien d'autre en commun qu'un rêve."

Êtes vous passionné ?

Si la réponse est oui, vous êtes sur la bonne voie. Pour réussir à être viral c'est simple: persévérance.

Créez un feed léché, mettez des astuces ou liens en rapport avec votre feed. Cela permet de créer l'attention autour de votre contenu et de susciter l'intérêt de nouveaux followers.

Par exemple si vous êtes dans la photographie, votre feed s'organisera autour de :

Comment prendre des photos la nuit ? Réels de 14 secondes
Comment vous avez pris une photo qui cartonne et le behind the scenes

VOICI 9 IDÉES DE PHOTOS / RÉELS POUR VOTRE FEED:

1. La photo
2. Le reels du back de la photo
3. Le reels expliquant comment vous avez eu les idées
4. Une photo d'un lieu atypique
5. Le reels pour repérer les lieux atypiques
6. Les sites pour trouver des lieux atypiques
7. Une photo avant et après
8. Un reels expliquant les retouches
9. Un reels expliquant les erreurs de retouche

BONUS :

MON SECRET POUR ACCÉLÉRER VOTRE RÉUSSITE

Le but est d'accélérer et de gagner en visibilité. Il faut donc voir la fréquence de vos publications. + vous faites des vidéos, + instagram sera content et vous mettra en avant. Il faut une résilience, une adaptabilité et une constance à toute épreuve pour accélérer et en faire un business.

1. PLANIFIER VOS CONTENUS

Prenez le temps au début ou à la fin de chaque mois de planifier le contenu du mois qui arrive. Tout sera fait à l'avance et vous n'aurez qu'à récolter le fruit de vos efforts et ne plus vous questionner ou dire manquer de temps. Personnellement, voici comment je fais:

- Dimanche : Recherche d'idées et calendrier sur 30 jours
- Lundi : 15 écritures de contenus , titres impactants...
- Mardi : Conception de visuels
- Mercredi : Tournage de reels si besoin
- Jeudi : Planification et automatisation des posts

C'est à vous de faire la même. Alors c'est parti.

Comment pouvez-vous reprendre le processus avec tout ce que je vous ai donné comme outils ?

2. DONNER

Il faut créer une communauté et pour créer, il faut donner, il faut être un leader. Un leader est une personne qui donne envie de rester connecté à lui. Mais pour celà, il faut donner à sa communauté.

Pour donner envie et faire qu'on s'intéresse à vous, il faut être vous même car ça vous fatiguera de jouer un rôle, écouter attentivement votre audience et apporter de la valeur sur ce qu'ils désirent, les faire participer au maximum, les inclure dans le projet et qu'ils sentent que ça avance grâce à eux et leur donner un maximum de valeurs, de cadeaux dès que vous pouvez.

- **Soi même:** montrer chez vous, votre univers de travail, de vie, parler et engager avec la communauté
- **Écouter son audience:** Ne pas penser à son c.. mais à celui des autres. Les gens adorent parler d'eux, donc important de s'intéresser à eux et de leur apporter ce qu'ils veulent, de façon à ce qu'ils recommandent aux autres car on parle d'eux.
- **Faire participer:** Utiliser à fond les émojis, quizz, sondages, stickers, tous les boutons possibles d'instagram d'une part pour favoriser l'algorithme, d'autre part, pour comprendre ce que veut votre audience comme contenus.
- Les jeux concours, cadeaux, valeurs sont des moyens de faire plaisir et d'avoir une bonne image.

3. À FAIRE

Créez un deuxième compte Instagram

Vous devez choisir 30 comptes populaires dans votre niche ayant + de 50 000 abonnés.

Ensuite 30 autres gros comptes qui ont fait le buzz cette ou ces dernières années

Suivez et activez les notifications de ces comptes et commentez et publiez tout le temps leurs posts

Abonnez-vous à 30 hashtags populaires de votre niche (que vous aurez écrit avant)

Suivez et activez les notifications de ces comptes et commentez et publiez tout le temps leurs posts

Commentez 30 posts de personnes qui commentent vos concurrents avant de poster.

Avant de recevoir, il faut donner. Oui, pour ensuite être un expert, être invité partout et réussir vous devez donner.

Mais comment ?

Si vous êtes boulanger, vous commencez à poster des recettes de pain, mais vous taguez la marque avec qui vous souhaitez travailler, mettez le lien de cette marque, la référence pour que la communauté puisse acheter et dupliquer avec la levure, l'eau, le sel... bref tous les produits que vous êtes censés utiliser. + vous le ferez + la marque verra, + votre communauté grandira et vous pourrez ensuite contacter des sites d'influenceurs afin de rentrer dans l'écosystème et être payé pour faire de l'affiliation des produits dans votre secteur ou encore être rémunéré pour parler des produits en rapport avec votre niche.

Voici des sites où vous pouvez tester et avoir des produits si vous avez une communauté ou travailler avec des influenceurs:

Feedgood : <https://feedgood.co/>

Octoly : <https://www.octoly.com/>

Sampleo : <https://www.sampleo.com/fr/>

Pour le reste, dans la formation "VENDRE SUR INSTAGRAM" je vous détaille en profondeur tout l'écosystème et comment réussir à atteindre des centaines de milliers d'euros grâce à Instagram peu importe votre domaine.

Instagram pour moi est encore une mine d'or et quand on comprend les rouages, on peut en vivre en tant qu'entreprise, auto-entrepreneur, marque, créateur de contenus ou même en business à côté de son travail.

CONCLUSION

J'espère que cela vous a plu et que vous avez appris beaucoup de choses. Il ne s'agit que de 1% de hacks pour réussir et avoir enfin la vie qui vous correspond sur instagram. Imaginez ce que serait votre business si vous aviez les 99% restants ? **MON CONSEIL** : Travaillez avec les gens qui travaillent directement avec Instagram plutôt que ceux qui s'inventent "experts".



Si tout ceci vous semble compliqué, que vous vous sentez perdu ou que vous avez encore envie d'en savoir +, j'ai LA solution pour vous. Il s'agit de la première formation faite par un ambassadeur instagram et facebook pour vous aider à **"VENDRE SUR INSTAGRAM"** et vivre une vie que vous méritez.

C'est un programme étape par étape réalisé avec mon expérience, mes formations chez les équipes d'instagram , bref tout le concret pour vous aider à créer et développer votre compte instagram et du coup générer des ventes sur votre site. Il s'agit d'une formation exclusive accessible uniquement à quelques personnes privilégiées qui ont envie de travailler avec moi. Vous y trouverez les coulisses de l'influence, les secrets des marques influentes à succès, les outils que les plus gros influenceurs utilisent, les stratégies pour avoir des partenariats, la façon de penser des personnes influentes. Bref, c'est comme si vous étiez dans mon cerveau pour reproduire ce que j'ai fait pour être à ce niveau.

Il s'agit de vidéos, et de textes conçus pour savoir exactement quoi et comment faire. Ça se passe [**ici**](#)

