

LE GUIDE

POUR CONVERTIR

AVEC LES REELS



Bienvenue !

Je suis ravie de t'avoir ici et de voir que tu veux commencer à créer du contenu . Si tu es ici c'est que tu as compris l'impact que peux avoir le marketing digital sur ta vie.

Alors bienvenue a toi !



Table des matières

1. MAÎTRISER LA CROISSANCE

2. OPTIMISER TA BIO

3. FORMATER L'ALGORITHME

4. LES CATÉGORIES DE REELS

5. HORAIRE DE PUBLICATION

6. STRATÉGIE DE CONVERSION

7. LE PROCESS EN 3 ÉTAPES

8. DESCRIPTIONS CAPTIVANTES

9. MOTS CLÉS ET HASHTAGS

10. MAÎTRISER LE STORYTELLING

11. VENDRE EN STORY

12. MANYCHAT

13. BONUS



Pour commencer, je voudrais mentionner certaines choses, avant de rentrer dans le vif du sujet.

Garde en tête que ce guide va te donner les stratégies exactes que je suis pour créer mes reels. Mais ce n'est pas une aide pour devenir viral du jour au lendemain.

C'est une stratégie pour continuer à construire sur de nombreux autres aspects de ton activité.

Ce n'est pas non plus une méthode pour devenir riche super rapidement. Aucune garantie de revenus, ni de résultats de croissance, car chaque parcours est différent. Cela dépend vraiment du temps et des efforts que tu es prêt(e) à investir pour que cela se réalise.

Il s'agit d'un outil marketing et il ne t'apprendra pas comment créer tes propres produits digitaux. Bien que tu puisses l'utiliser comme ton propre produit digital à vendre, ou l'ajouter à un ensemble.

Si tu n'as pas encore de plateforme de vente, je te recommande vivement Stan Store. C'est une solution tout-en-un, facile d'utilisation, mais en anglais.

Il te faudra de la patience et de la régularité pour voir des résultats. Cela pourrait prendre de 2 semaines à 2 mois pour voir le moindre résultat apparaître.

Maîtriser la croissance



Maîtriser la croissance

Même si j'aimerais voir mon compte passer de 0 à 50k en 10 jours, pour être honnête, pour la plupart d'entre nous, cela n'arrivera pas aussi vite. Nous devons travailler pour obtenir ce type de traction sur nos comptes. (Crois-moi, TOI et moi sommes dans le même bateau)

Mais ce n'est pas une mauvaise chose, nous apprenons beaucoup de choses en cours de route ! :)

Voici ce sur quoi tu dois te concentrer :

RÉGULARITÉ

Au cours des 2 premières semaines et 2 et 2 premiers mois, l'algorithme est en « phase d'apprentissage ». Il ne sait pas à qui ton contenu doit être diffusé.

PATIENCE

Je suggère de publier 1-2 fois par jour pendant le premier mois ou au moins jusqu'à ce que tu commences à voir des résultats. Ne t'inquiète pas des vues, parfois, elles augmentent plus tard.

Cohérence

Rester cohérent ne signifie pas simplement publier du contenu aléatoire 3 fois par jour. Je suggère fortement de publier 1-2 fois par jour pendant au moins un mois. Il est peu probable que tu obtiennes une conversion d'engagement élevée et de nombreuses vues tant que tu n'auras pas développé l'algorithme. Si tu te sens épuisé, passe à un rythme de 1 fois tous les 2 jours, mais assure-toi qu'il s'agit de Reels de très haute qualité.

REMARQUE : pour les 2 premières semaines - 2 mois, tu dois vraiment te **CONCENTRER** sur un sujet et uniquement sur ton public idéal. De cette façon, tu montreras à l'algorithme ta **NICHE** et qui serait ton public idéal.

À qui ton contenu doit-il être diffusé ?

Patience

Comme indiqué précédemment, il ne s'agit **PAS** d'une réussite du jour au lendemain. Il peut y avoir des jours sans vues, sans engagement, etc. Tu dois vraiment te discipliner et pousser quoi qu'il arrive. Par exemple, en 10 jours, un de mes Reel est passé de plus de 200 vues à plus de 40 000 vues. Cela montre simplement que tes reels peuvent devenir virales à tout moment, si elles n'ont pas bien fonctionné aujourd'hui, cela ne signifie pas qu'elles ne reprendront pas dans quelques jours / semaines. Alors, continue à publier et reste concentré sur ton parcours.

Optimiser ta BIO

Optimiser ta BIO

L'optimisation de ta biographie est très cruciale lorsque tu essaies de gagner des abonnés. Tu dois structurer ta BIO de manière à ce qu'elle soit facile à lire, qu'elle montre à ton public qui tu es, ce que tu fais, qui tu sers et comment tu le sers.

Crois-moi, je n'ai pas compris cela du premier coup, tu devras donc peut-être ajuster le libellé plusieurs fois jusqu'à ce que tu voies le nombre de tes abonnés augmenter.

Section Nom (la partie en gras) : Ton nom (si tu choisis de le divulguer) + ton titre de poste. Cela doit inclure les MOTS CLÉS que ton public recherche. Par exemple : produits digitaux, recettes santé, dressage de chiens, coach minceur , community manger, etc.

Ligne 1 : Qui sers-tu et comment les sers-tu ? Pense à qui est ton public idéal, qu'il s'agisse de femmes, d'hommes, de travailleurs épuisés de 9 à 5, de mamans, etc. Comment peux-tu les aider ? Gagner de l'argent à la maison, aider à dresser leur chien, offrir un mode de vie plus sain, etc.

Ligne 2 : Cela devrait inclure tes résultats ou ton expérience. Si tu n'en as pas, je t'encourage à mettre un RÊVE que ton public idéal aurait. Par exemple, apprendre à son animal à devenir propre en 1 mois, etc.

Optimiser ta BIO

Ligne 3 : Il s'agit de ton CTA, alias ligne d'appel à l'action. Dis à ton public ce que tu veux exactement qu'il fasse. Par exemple, récupère mon FREEBIE, envoie-moi en message privé "Démarrer", etc.

Voici un exemple de ma propre BIO :



Remarque : Évite les expressions qui ne sont pas liées à ta niche ou à ton public idéal. Reste simple, mais inclus des mots-clés dans ta BIO. Évite également les polices sophistiquées, car elles ne sont pas reconnues par Instagram. Cela entraînera la non-catégorisation de ton compte.

Conseil de pro : Configure ton compte en tant que compte professionnel CRÉATEUR. Lors du choix de ta catégorie, n'affiche pas ta catégorie dans ton profil, cela limitera tes lignes dans ta BIO et affichera l'option *plus* sur laquelle ton audience pourrait cliquer. PERSONNE NE CLIQUE SUR CELA ! Assure-toi donc que ta BIO est entièrement visible.

Formater
l'algorithme

Formater l'algorithme

Le rêve de tout créateur est de devenir le meilleur ami de l'algorithme. Mais comment fais-tu cela?

N'oublie pas que tes 2 premières semaines à 2 mois seront une phase « d'apprentissage ». C'est à ce moment-là que ton algorithme remarque ton contenu, commence à le catégoriser, donc cette étape est super importante !

Si tu commences à publier du contenu aléatoire, l'algorithme deviendra confus et diffusera ton contenu auprès de personnes aléatoires, qui pourraient même ne pas être intéressées par ce que tu as à offrir.

Voici ce sur quoi tu dois vraiment te concentrer :

- Niche et public. Tes premiers reels doivent inclure ta niche et ton public IDÉAL pour les accroches, les légendes et les hashtags. Par exemple : « POV : T'es une introvertie qui n'aime pas les caméras, mais qui cherche à créer du contenu pour son business ».
 - Dans cet exemple, tu montres qui est ton public et quels sont ses désirs.
- Tu dois te concentrer sur le fait de t'adresser à une seule audience et sur un seul sujet. Plus tard, lorsque l'algorithme sera formé, tu pourras élargir ton audience. Mais au début, tu dois vraiment te concentrer sur UNE personne spécifique que tu essaies d'atteindre !

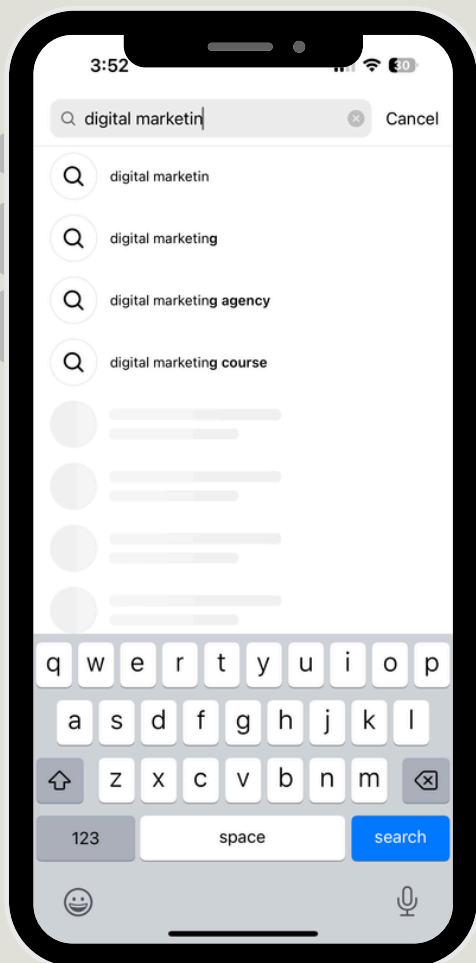


- Chaque reel **DOIT** contenir des mots-clés dans les 1 à 3 premières secondes du reel. Cela attirera l'attention de ton public **IDÉAL** et l'empêchera de scroller.
- Tu dois mettre des **MOTS-CLÉS** partout, dans ton accroche, ta description et tes hashtags.
- Ceci est controversé, mais tu dois **UNIQUEMENT** rechercher et consommer du contenu appartenant à ta niche. Si tu effectues une recherche en dehors de ta niche, ton compte peut s'éparpiller vers différents contenus. C'est très important.
 - Si tu y réfléchis, en restant dans ta niche, le public de tes rêves saura exactement où te trouver, car tu auras été classé dans une niche spécifique.

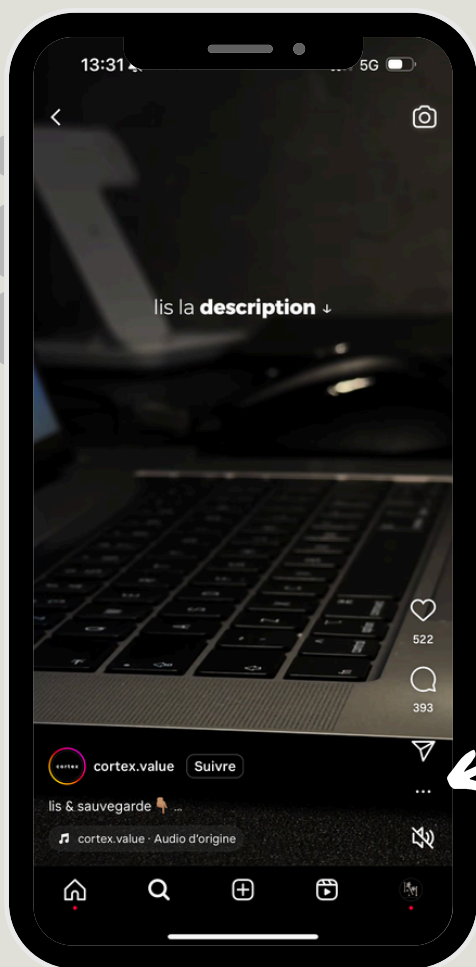
Si ton algorithme est tombé en “panne”, tu peux également utiliser ces étapes pour le reconstruire.

Pour les comptes absolument nouveaux, voici les étapes à suivre :

Va dans ta barre de recherche et recherche tout ce qui est lié à ta NICHE !



Clique ensuite sur n'importe quelle vidéo, puis clique sur les trois points dans le coin inférieur droit.



Ensuite, il te donnera quelques options sur quoi faire avec ce reel.



Appuie sur cette touche si tu as aimé le contenu et souhaite le sauvegarder pour une inspiration future. Cela entraînera également l'algorithme à te proposer un contenu plus similaire à l'avenir.



C'est sur ce point que tu dois appuyer s'il s'agit de quelque chose dans ta niche et que tu veux en voir davantage.

C'est sur cela que tu dois appuyer si le contenu N'EST PAS dans ta niche.

Tu peux également gérer ton contenu intéressant et non intéressant ici.

Catégories de Reels

Reels originaux VS Tendances virales

Il existe 2 types de contenu que tu pourrais envisager de créer.

Reel original : c'est quelque chose que tu peux penser de toi-même et créer. Instagram adore les reels ORIGINAUX, mais le problème que tu pourrais rencontrer est le manque de créativité. Beaucoup d'entre nous ont ce soi-disant « blocage », où lorsqu'il s'agit de création de contenu, nous nous figeons. Par conséquent, il est parfois plus facile d'opter pour l'option 2.

Tendances virales : ce sont des reels spécifiques qui sont devenues virales. Parfois, il est plus facile de suivre les tendances plutôt que de créer quelque chose d'original. Par exemple, je suis sûr que tu as vu les reels contenant une séquence (partie 1, partie 2, etc.). Ces types de reels tendance sont parfaits pour ceux qui ne veulent pas réinventer la roue et continuer simplement avec leur propre vidéo. Cela dit, je n'encourage pas à faire du copier-coller mot pour mot, mais à l'utiliser comme source d'inspiration et à créer sa propre version.

Conseil de pro : pour que l'algorithme te propose (sur le flux) davantage de contenu viral pour l'inspiration, assure-toi de sauvegarder ces reels virales.

Horaires de publication

Horaires de publication

Honnêtement, je ne le crois pas qu'il y ai l'heure parfaite. Nous avons tous un groupe d'abonnés différent, nos horaires peuvent donc varier. Par exemple, si tu accèdes à tes analyses, elles te montrent quand tes abonnés sont les plus actifs un jour spécifique.

Mes analyses indiquent que mes abonnés sont pour la plupart actifs entre 9h et 14h presque tous les jours de la semaine. Mais généralement, je poste vers 10h, 14h et 18h-20h. Ce sont les moments qui me conviennent le mieux. C'est dans ces moments-là que je peux interagir et répondre à mes commentaires.

Sérieusement, c'est bien mieux de POSTER plutôt que de « rater » ton créneau horaire parfait et de ne rien publier.

Stratégie de conversion

Stratégie de conversion

C'est une étape très importante pour ceux qui débutent ou ceux qui ne grandissent pas.

IL FAUT TOUJOURS DONNER QUELQUE CHOSE POUR RECEVOIR QUELQUE CHOSE !

Voici ce que je veux dire par là : tes reels et ton contenu doivent apporter une valeur qui se transforme en abonnement.

Il existe **3 types de reels** qui permettent de convertir un lecteur en abonné :

1. **Reel inspirant** : quelque chose qui inspire les autres, j'associe généralement ce genre de reels à des phrases de motivations, etc.
2. **Reel divertissant** : quelque chose qui fait ressortir une émotion chez ton public. Peut aussi être un reel amusant.
3. **Reel éducatif** : Selon moi, ces types de reel sont les plus efficaces. Cela devrait mettre en valeur tes connaissances et éduquer ton public sur ta niche.

Tes premiers reels doivent appartenir à l'une de ces catégories et se concentrer sur le fait de délivrer de la VALEUR à ton public.

Si tu ne grandis pas, c'est probablement parce que tu n'apportes pas de VALEUR à ton contenu, ce qui conduit à ne pas créer de facteurs de connaissance, d'appréciation et de confiance !

Transformons donc ces précieux reels, en reels qui rapporte.

Voici une stratégie pour transformer ton audience idéale en client qui achète. Suis ces 3 catégories de contenu pour obtenir les meilleurs résultats.

DÉCOUVERTE

Ton client potentiel découvre ta page + clique sur le bouton s'abonner

CONSIDÉRATION

En racontant une histoire (storytelling), tu prépares tes clients à tes offres

ACHAT

Tu as construit les facteurs de confiance avec ton client

Développons davantage ces éléments

Catégorie Découverte : c'est ici que ton contenu doit être divertissant, inspirant ou éducatif. Tu découvriras peut-être ma page, parcourras mon contenu, et s'il dégage suffisamment de valeur, tu cliqueras sur ce bouton de suivi.

Astuce : plus le contenu est éducatif, plus tu recevras de sauvegardes, de partages et d'engagements, ce qui conduit à ce que le contenu soit davantage diffusé par l'algorithme.

Catégorie de considération : c'est ici par exemple que je devrais raconter une histoire. Je présenterai ma propre histoire, ma transformation, etc. Il s'agit d'un processus de construction d'un facteur de confiance et de connaissance. Je veux vraiment que tu t'identifies à moi et continues à suivre mon parcours.

Conseil de pro : Mon conseil numéro un est de partager tous mes résultats, peu importe leur taille. Si tu gagnes 10 abonnés en 24H partage le avec ton audience.

Catégorie d'achat : à ce stade, tu pourrais avoir des doutes. C'est donc là que montrer sa transformation « du début à maintenant » est un excellent moyen d'éclipser les peurs et les fausses croyances.

Création de contenu pour chaque catégorie

Catégorie Découverte : (développe principalement ton compte)

Positionne-toi en tant qu'expert dans cette étape. Voici quelques éléments à envisager de publier :

- Partage quelques trucs et astuces dans ta niche.
- Éduque quelqu'un sur la façon de faire quelque chose.
- Si tu as suivi un cours, une formation, parle des choses que tu as apprises et apprends-leur comment le faire.
- Présente le fonctionnement de ton offre et montre-leur les avantages qu'ils peuvent en tirer.

Le langage utilisé ne doit pas être compliqué, il faut qu'il soit facile et simple pour que les gens puissent facilement consommer les informations fournies.

Création de contenu pour chaque catégorie

Catégorie de considération : (il s'agit d'une introduction aux ventes)

Ici, tu veux commencer à développer des facteurs de connaissance, d'appréciation et de confiance.

Deviens un maître conteur et rends-toi accessible.

Voici quelques éléments que tu pourrais publier et qui ont fonctionné pour moi :

- Commence dès le premier jour et documente tes progrès.
- Crée un portfolio avec des témoignages ou des messages sympas que tu as reçus.
- Montre comment ton offre a changé ta vie ou quels désirs elle pourrait satisfaire pour ton public idéal.
- Partage ton histoire, ta vie, et surtout ton **POURQUOI !**

Création de contenu pour chaque catégorie suite

Catégorie Achats : C'est probablement la catégorie la plus difficile à maîtriser. Dans cette catégorie, tu verras moins de croissance, mais plus de ventes si tu la maîtrises. Regarde les choses de cette façon, ton public aura TOUJOURS des doutes et des peurs et ton travail consiste à changer son état d'esprit en pensées positives.

Voici quelques idées que tu pourrais publier :

- Partage tes propres peurs et doutes et comment tu les as surmontés.
- Partage comment ton POURQUOI était plus fort que tes peurs ou doutes.
- Montre les résultats finaux que tu as obtenus avec ton offre.
- Explique pourquoi c'est aujourd'hui le jour où quelqu'un devrait sauter sur ton offre.

Si tu débutes, je t'encourage fortement à maîtriser la catégorie Découverte et à publier le plus de contenu dans cette catégorie. Une fois que tu as commencé à développer ton audience, introduis les catégories de considération et d'achat. Commence à raconter des histoires dès le premier jour. Une fois que tu as développé le public souhaité, alterne entre les trois catégories.

Le cadre stratégique

- Commence par la catégorie Découverte et les reels éducatifs. Sois très précis sur qui est ton public et reste dans une seule niche.
- Après avoir obtenu 200 à 300 abonnés, introduis lentement du contenu de renforcement de la confiance, mais concentre-toi toujours davantage sur le contenu éducatif pour continuer à développer ton audience.
- À 500 abonnés, commence à parler de tes peurs, de tes doutes et de l'adéquation de ton offre.
- N'oublie pas que les gens ont des blocages de mentalité (moi aussi), c'est pourquoi ils ont peur d'acheter. Ton travail consiste à surmonter leurs peurs et à corriger cet état d'esprit.
- La plus grande clé des ventes est de montrer ce qui est possible, et non « comment commencer ».
- Concentre-toi sur la présentation des avantages plutôt que sur les fonctionnalités de ton offre.

Processus en 3 étapes
pour créer des reels
de conversion

Créons tes reels !

Ton objectif ultime à partir de tes bobines est d'obtenir plus de ventes ou d'élargir ta liste e-mail. Pour y parvenir, il s'agit d'un processus en 3 étapes de création d'un reel de conversion.

Étape 1 : L'ACCROCHE

- Une accroche est là où les premières phrases qui attirent l'attention de ton public et les fait s'arrêter de scroller. N'oublie pas que notre capacité d'attention est si courte que nous n'avons que 1 à 3 secondes pour attirer l'attention de quelqu'un et regarder l'intégralité de notre reel. Alors ça doit être BON !
- Il existe 3 types d'accroches que tu dois inclure dans tes reels :
 - 1 - Le texte affiché à l'écran, c'est quelque chose qui devrait être affiché dans les 1 à 3 premières secondes de ton reel.
 - 2 - L'accroche de mouvement. Cela peut être changement de décor, une transition ou une transformation.
 - 3 - L'accroche de description. Ceci est la première phrase de ta description. Je te suggère fortement d'utiliser cette accroche, au lieu de simplement rédiger le contenu de la description.

Créons tes reels !

- J'aime me concentrer sur une accroche qui montre un certain désir que mon public idéal pourrait vouloir
- Tu peux également souligner un sujet spécifique avec lequel ton public idéal rencontre des difficultés.
- Actuellement, les reels qui montrent une très courte introduction sur le sujet du reel deviennent virales.



Exemples d'accroche efficace



Ça, c'est quelque chose que je ferais défiler sans m'arrêter. Cela ne définit pas à qui tu parles, ni quel problème est soulevé.

Voici ce que je ferais à la place. Cela montre le désir de quelqu'un, qui vient peut-être tout juste de débiter et qui souhaite développer son compte. Cela définit également EXACTEMENT le sujet de mon reel.



Étape 2 : VALEUR + CTA (appel à l'action)

Fournir de la valeur :

- Le moyen le plus simple d'apporter de la valeur est d'utiliser les descriptions et d'enseigner à ton public. Pour ma part, les reels pédagogiques fonctionnent très bien
- Tu peux montrer un processus étape par étape pour faire quelque chose. (Tutoriel)
- D'autres façons d'apporter de la valeur sont d'être motivant, inspirant, motivé par un état d'esprit, etc.

Je suggère FORTEMENT de rester à l'écart des reels et des descriptions qui VENDENT directement ton offre. Tu pourras le faire un peu plus tard, une fois que tu as construit ta communauté, mais dès le début, évite de vendre à travers les reels. La majorité de tes abonnés potentiels seront repoussés et tu ne leur donneras pas de bonnes raisons de te suivre.

CTA ou Appel à l'action

- Tu as besoin d'un CTA CLAIR sur tes reels.
- Que veux-tu exactement que ton public fasse ? S'abonner pour en savoir plus ou récupérer un guide ?
- Tu dois avoir un CTA clair si c'est pour construire ta base email ou demander à accéder à ton offre.
- Ton CTA principal doit être **COMMENTE** + mot-clé pour obtenir xx. De cette façon, tu peux leur envoyer un lien direct et booster ton engagement sur ton reel.
- Le CTA secondaire doit être **ENREGISTRE** et **ABONNE-TOI**
- Donne toujours une raison pour tous tes CTA.

Exemples de CTA

CTA à éviter :

- Suivez-nous pour en savoir plus (je ne le ferais que si je manque d'espace dans ma légende)
- Enregistrez, aimez et partagez
- Partager avec un ami
- J'aime pour en savoir plus

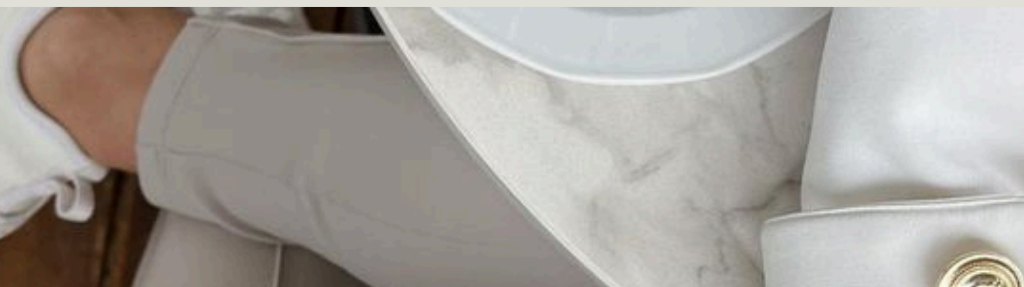
Remplacez-le par ceci :

- Suivez pour plus de conseils sur XYZ
- Commentez « Guide » pour plus d'informations sur XYZ
- Partager avec un ami qui a des difficultés avec XYZ
- Appuyez deux fois si vous êtes d'accord avec XYZ

Voici quelques moyens efficaces pour mettre en œuvre tes CTA J'aime, Commentez, Partagez et Suivez.

Conseil de pro : j'inclus PLUSIEURS CTA dans mes légendes. Suivre, commenter, sont mes principaux. Je les inclus également dès le début, puisque j'ai déjà l'attention de mon public, autant utiliser cela à mon avantage. Et à la fin, pour rappel.

Tu dois TOUJOURS inclure le CTA dans ton reel ou ta description!



Étape 3 : Booster l'engagement

Tu veux évidemment augmenter l'engagement de ton reel afin qu'il soit diffusé.

Voici quelques conseils pour booster ton engagement :

1. Bien sûr, avoir un CTA pour que quelqu'un commente un mot-clé en échange de ton lien d'offre ou d'un cadeau.
2. Répondre à tes commentaires dès que possible. Doubler ta section de commentaires en temps opportun peut booster ton reel.
3. Encourager les discussions.

ManyChat est un abonnement mensuel payant qui automatise ton business, et c'est personnellement ce que j'utilise.

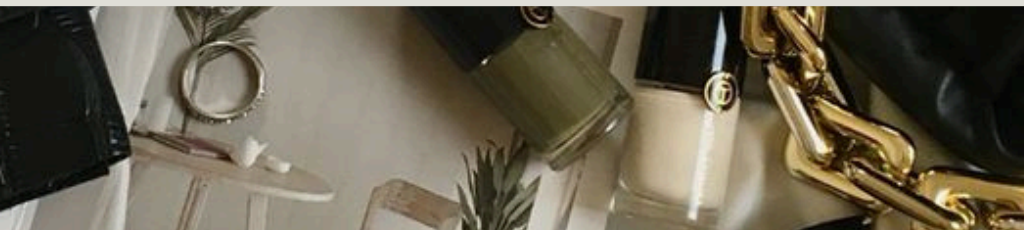
C'est quelque chose que tu voudras peut-être envisager à l'avenir.

Personnellement, j'ai commencé avec ManyChat que lorsque j'ai été submergé de réponses à tous les commentaires. Nous parlerons davantage de ManyChat vers la fin de ce guide.



REEL - Les incontournables

- Une accroche claire, visuellement attrayante dans ton reel et facile à lire
- Un certain type de mouvement dans la vidéo pour retenir l'attention
- **ACCROCHE dans la légende**
- **VALEUR VALEUR VALEUR ! J'INSISTE, car c'est un point très important !**
- Reste concentré et débarrasse-toi de toute information inutile. Ton espace et ton nombre de caractères sont très limités !
- Évite que tes accroches soient remplies d'informations, amène plutôt ton public vers la section de description.
- Redirige toujours ton CTA vers tes DM en demandant à ton public de commenter un mot-clé. Cela stimulera l'engagement et te permettra de te connecter avec ton public à un niveau plus personnel.
- Répond aux commentaires dès que possible
- Si tu essaies de créer votre liste email avec un freebie, assure-toi de mentionner qu'elle est GRATUITE !
- TOUJOURS inclure des MOTS CLÉS (liés au public et liés à la niche)



Créer une
description
captivante

Créer une description parfaite

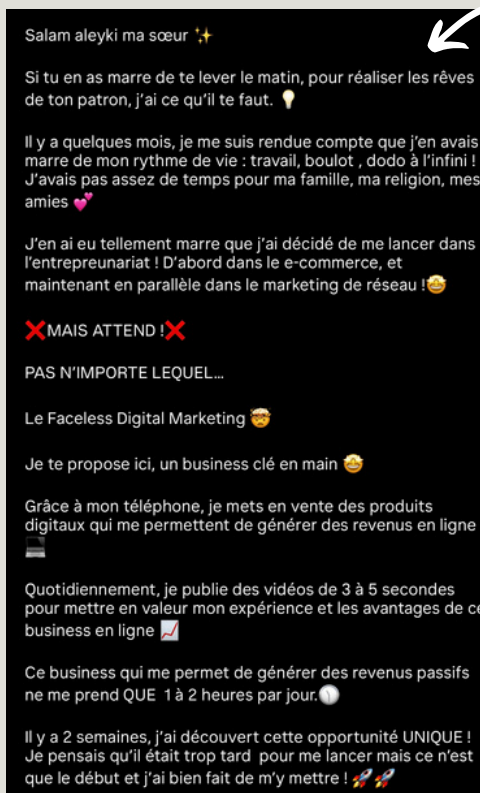
Beaucoup d'entre nous ont du mal à créer des descriptions captivantes. Tes descriptions doivent être pleines de VALEUR pour garder ton public engagé jusqu'à la fin. Plus ils liront ta légende longtemps, plus la durée de visionnage augmentera. Le temps de visionnage est un boost gratuit de votre reel.

Conseils pour rédiger une légende :

- Si tu es bloqué, utilise ChatGPT pour t'aider, mais ne te contente pas de copier et coller la légende entière. Utilise ChatGPT pour esquisser ta description, modifie-la pour l'adapter à ta propre voix et à ton style.
- Écris ta description comme si tu parlais à un ami. Utilise le langage et le ton de ton public.
- Divise ta légende en paragraphes plus courts pour la rendre facile à lire.
- Inclut toujours une accroche et un CTA.
- Fournis toujours de la valeur, qu'il s'agisse de contenu éducatif ou de motivation/inspiration.
- Pour ton CTA, mets en avant leurs désirs ou explique pourquoi ils devraient commenter ton mot-clé.



Créer une légende parfaite



L'accroche

Premier CTA à s'abonner et à donner une raison POURQUOI ils devraient me suivre

Ensuite, je continue à expliquer de quoi parle mon reel. Fournis des informations précieuses dont ils pourraient tirer des leçons et donneront envie de te suivre pour en savoir plus. #VALEUR

QUEENS AGENCY

BQA
BUSINESS QUEENS AGENCY



Coaching

ESTELLE DANCY

The
Online Business

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet ut duis. Ingula atque ipsum erat, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet ut duis. Ingula atque ipsum erat, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet ut duis. Ingula atque ipsum erat, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet ut duis.

BQA
BUSINESS QUEENS AGENCY

Créer une légende parfaite



Je mentionne à nouveau mon CTA le plus important. Cela leur rappelle de commenter mon mot-clé pour plus d'informations sur mon guide.

Mes hashtags liés à ma niche + mots SEO.

Mots-clés SEO et hashtags

Mots-clés et hashtags SEO

Les mots-clés SEO (Search Engine Optimization) jouent un rôle très important pour l'algorithme.

Tu dois être précis par rapport à qui tu t'adresses.

Tu dois ajouter des mots SEO partout : BIO, reels, légendes.

Alors, comment trouves-tu les mots clés liés à ta niche ?

Il te faudra connaître parfaitement ta cible. Ainsi, tu réfléchiras à ce que ces personnes peuvent potentiellement écrire et rechercher sur Instagram pour atterrir sur ton contenu.

Sélectionne entre 3 et 10 mots-clés sur lesquels tu souhaites être référencé. Une fois que tes mots-clés sont définis, rédige ton contenu en fonction de ces derniers, sans pour autant perdre ta ligne éditoriale et ton authenticité.



Mots et hashtags SEO

Tu peux également utiliser ces mots et les transformer en hashtags. Supprime simplement l'espace entre les mots et ajoute un #.

Une autre façon de trouver tes mots-clés consiste à utiliser le site WordStream. [Tu peux y accéder en appuyant ici.](#)

Garde à l'esprit que tu souhaites uniquement rechercher dans ta niche et conserver tout ce qui concerne ta niche.

****Hashtags****

Ne submerge pas ton message avec un tas de hashtags. Instagram ne t'autorise que jusqu'à 30 hashtags par publication. De plus, tes descriptions sont très limitées, tu ne veux donc pas abuser de ton nombre de caractères en te basant uniquement sur les hashtags et le référencement.

J'utilise 10 à 15 hashtags et mots SEO dans ma ligne de signature à l'intérieur de mes descriptions.

Le plus important, reste dans ta niche et n'utilise pas de hashtags non pertinents.

Maîtriser le storytelling

Maîtriser le storytelling

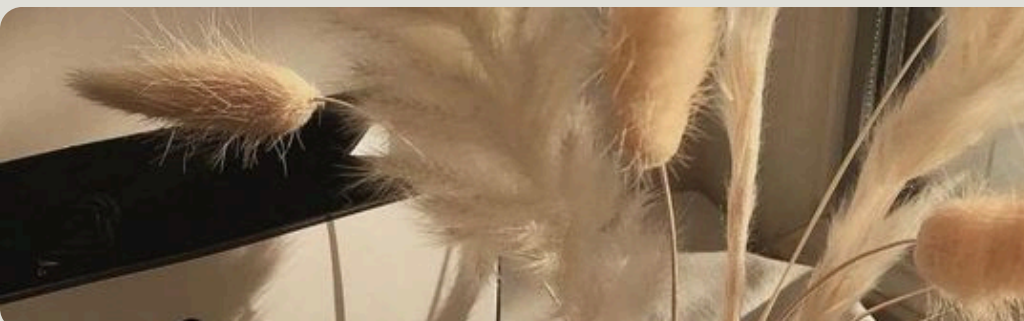
Raconter une histoire, pour moi, c'est comme peindre une toile d'expériences en utilisant des mots (surtout si tu ne montres pas ton visage), des partages de mes résultats (photos) ou tout autre support qui résonne.

Il ne s'agit pas seulement de transmettre des faits, il s'agit de tisser un récit qui captive le cœur et l'âme.

Grâce à la narration, on crée un lien et construisons ce facteur de confiance.

Tout au long de mon parcours, la narration a été mon compagnon, un moyen d'exprimer, de s'engager et de créer une véritable connexion.

C'est plus qu'une compétence, c'est une touche personnelle qui ajoute de la profondeur à chaque contenu partagé.



Comment raconter une histoire

Je te suggère fortement de commencer le storytelling dès le premier jour. Cela peut se faire à travers tes reels et également tes stories.

Tu peux le faire de ces 3 manières :

PERSONNEL

Dévoile tes propres challenges et ta vie personnelle. Deviens compréhensible et explique pourquoi tu as commencé ce voyage toi-même et comment il a changé ta vie. Deviens accessible.

RÉSULTATS

Montrer tes propres résultats est un excellent moyen d'instaurer la confiance. Tu dois vraiment représenter les objectifs futurs de tes clients potentiels.

COMBLER LES LACUNES

Montre à ton public les étapes nécessaires pour atteindre tes RÉSULTATS. Présente tes gains rapides pour une connexion plus élevée avec ton public idéal.

Exemples de narration en reels

Voici quelques idées que tu pourrais inclure dans tes reels pour réaliser du storytelling :

- Partage un avant / après. Par exemple, tu as créé un compte Instagram à partir de zéro, mais en 40 jours, tu as gagné 5 000 abonnés. Présente tes progrès au cours de ces 40 jours.
- Partage les coulisses de la création de tes reels.
- Partage des trucs et astuces rapides qui t'ont aidé personnellement à obtenir des résultats.
- Story d'une journée dans ta vie.
- Reels de motivation – elles sont très efficaces pour connecter et faire ressortir une certaine émotion chez ton public.

Remarque : ce ne sont que des idées, tu devras voir ce qui est applicable à ta propre niche.

De plus, le storytelling joue un rôle important dans tes stories, dont nous parlerons dans un instant.

Vendre dans tes
stories

Vendre en story

Je traite mes reels comme une page de capture.

Ils constituent principalement une introduction à ce que je propose réellement. Et mes stories sont comme une page de vente. C'est là que la MAGIE se produit.

Il est donc très important de maîtriser le storytelling et de l'utiliser dans tes stories.

Ma meilleure stratégie (puisque je ne montre pas mon visage) est de montrer mes gains rapides + de les mettre en valeur.

Si tu débutes, je te suggère fortement de faire une capture d'écran de ton compte chaque matin et de partager ta croissance.

Partage tout, les bons et les mauvais jours.

Partage 2 abonnés gagnés comme 20 nouveaux abonnés gagnés.

Partage la progression du nombre de vues dans tes stories, la portée de ton compte, les vues des reels les likes, etc.

CHAQUE VICTOIRE EST UNE VICTOIRE !

Vendre en story

En mettant en œuvre le partage quotidien de tes propres victoires, tu prendras l'habitude de le faire. Non seulement tu auras publié le nombre souhaité de story en fin de la journée, mais tu commenceras également à créer une connexion et de la confiance avec ton public.

Crois-moi, il y a des gens qui sont à plusieurs étapes en arrière par rapport à toi, et ils recherchent les mêmes résultats que tu obtiens actuellement !

Autre conseil, puisque les reels sont ta page « opt-in » et les stories sont tes « pages de vente », présente ton offre ! Parle de ce que tu proposes et des avantages que cela pourrait leur apporter. Ne te contente pas de présenter les fonctionnalités de ton offre, montre comment ton offre peut aider à réaliser certains désirs. Utilise-toi comme exemple et montre comment ton offre t'a AIDÉ personnellement !

C'est peut-être un peu controversé, mais en devenant anonyme, je n'ai montré que 2 extraits de ma vraie vie dans mes stories. Mon objectif principal dans ces stories est de montrer comment mon offre m'aide, tout en montrant des résultats réels lorsque je mets en œuvre mon offre.

Tu peux également montrer un peu de ta propre vie pour devenir plus compréhensible et surtout plus humain.

Vendre en histoires

Voici quelques conseils pour augmenter le nombre de vues de tes stories :

1. Utilise des stickers d'engagement : Intègre des stickers d'engagement dans tes stories en explorant l'onglet d'options. Il existe une variété de stickers que tu peux ajouter pour susciter l'engagement.

2. Partage ta propre histoire et pose des questions : Pour renforcer la confiance, partage des aspects de ta propre histoire et pose des questions à ton audience. Cela encourage l'interaction et l'engagement.

3. Utilise les sondages : Explore l'option de sondage pour découvrir les préférences de ton public. Demande-leur ce qu'ils aimeraient voir davantage, comme reels, carrousels, des projets DIY, etc.

5. Ajoute une balise de localisation : Si ton compte a une affinité pour les voyages, ajoute une balise de localisation. Cela ne te limite pas à une seule région et peut attirer un public diversifié.

6. Planifie la publication tout au long de la journée : Évite de publier toutes tes stories en même temps. Planifie la publication tout au long de la journée pour maintenir l'intérêt de ton public.

7. Effectue une réinitialisation en cas de diminution de vues : Si le nombre de vues diminue, effectue une réinitialisation. Laisse tes stories expirer et ne publie rien pendant 24 heures. La première story que tu publies après cette période doit inclure un sticker d'engagement, et évite surtout de publier un lien.

ManyChat

Avantages de ManyChat

Tu n'as vraiment pas besoin de configurer ManyChat dès le début, mais cela peut certainement aider à automatiser et à dynamiser tes reels. Ou tu peux le configurer gratuitement sur une publication spécifique dès le début si tu vois qu'elle prend de l'ampleur.

Ce que j'apprécie chez ManyChat, c'est la possibilité d'optimiser les reels. Tu peux mettre en place une automatisation où dès qu'une personne commente, ManyChat répond automatiquement à son commentaire, augmentant ainsi l'engagement et dynamisant ton contenu.

Les DM envoyés par ManyChat sont approuvés par Instagram. Une fois que tu envoies un lien à quelqu'un, il devient cliquable.

ManyChat offre également un taux de conversion plus élevé en DM. Lorsque quelqu'un commente ton mot-clé, cela lui envoie automatiquement un message dans ses DM, avec un délai d'exécution littéralement d'une seconde. De plus, tu as la possibilité de créer un message personnalisé pour ton public.

En outre, une fois que tu interagis avec ton public dans tes DM, cela signale à l'algorithme que tu es actif sur l'application et que tu interagis avec les autres, ce qui te permet d'améliorer ton contenu.

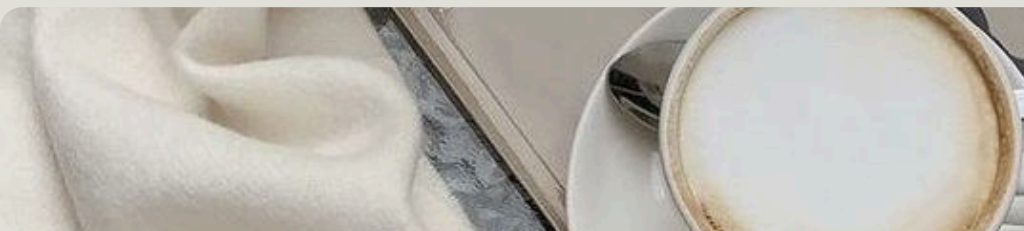
ManyChat est disponible aussi bien pour les reels que les stories.

Bonus

Bonus

Voici quelques conseils bonus que j'applique à mes reels pour augmenter les vues :

- J'utilise des audios tendance qui comptent moins de 10 000 utilisations. Moins on en utilise, mieux c'est, mais assure-toi que le reel d'origine dépasse le million de vues.
- Je modifie TOUJOURS mes reels sur Instagram. Instagram ne récupère pas vos mots-clés si vous les modifiez dans une autre application et téléchargez une bobine sur Instagram.
- Juste après la publication, j'aime, partage, enregistre et commente mon CTA le plus important, de la légende à la section des commentaires pour augmenter l'engagement.
- J'interagis pendant 10 à 15 minutes après avoir publié, avec des personnes de ma niche.
- Vérifie tes hashtags s'ils ne sont pas interdits avant de les publier. [Tu peux le faire en cliquant ici.](#)



Conseils vidéo BONUS

Arrête de trop réfléchir à ton contenu. Parfois, une simple image de ton ordinateur suffi, filmer une marche ou encore une tasse de café est bien plus efficace qu'un reel avec trop d'effets.

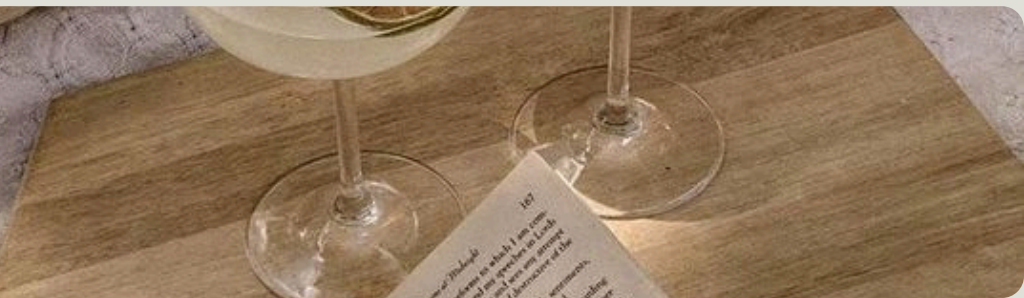
Si t'es timide face à la caméra et que tu ne veux pas apparaître. Tu peux utiliser des banques de contenu.

En voici quelques-uns parmi lesquels tu peux choisir :

Canva et Pexels sont gratuits.

Ceux la sont des abonnements payants :

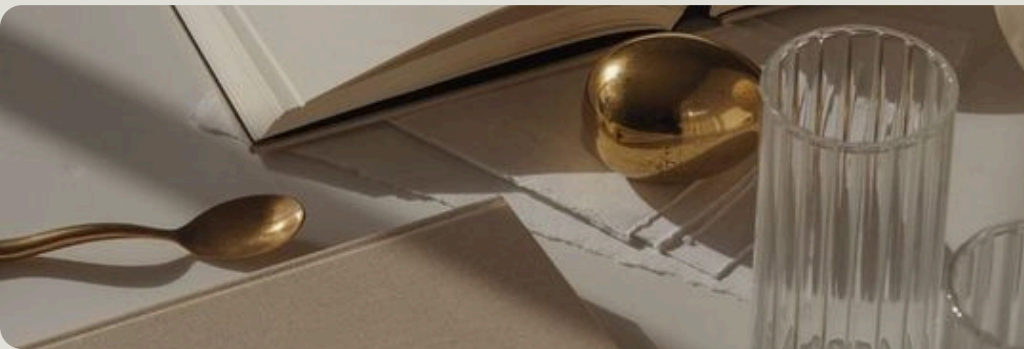
- [HauteStock.co](https://www.hautestock.co)
- [SocialStocks](https://www.socialstocks.com) celui que j'utilise principalement
- [ContenuCove](https://www.contenucove.com)
- [PackSia](https://www.packsia.com)



Dernier conseil

N'oublie pas que Rome ne s'est pas construite en un jour. Parfois, pour voir des résultats, il faut du temps et de la régularité. Surtout pour les nouveaux comptes, cela peut prendre 2 semaines à 2 mois pour que l'algorithme se familiarise avec ton public idéal et ta niche. Alors continue à pousser !

Ça va payer !



N'oublie pas de toujours t'amuser
lorsque tu crées !

Restons connectés

Je te souhaite le
meilleur dans
ton voyage
digital !



LICENCE Droit de Revente

- Le vendeur vous accorde, à vous l'acheteur, le droit de modifier, de distribuer et de vendre le produit fini comme étant le sien.
- L'acheteur s'engage à ne pas revendre le modèle original. (Doit être modifié)
- L'acheteur s'engage à ne pas revendiquer la propriété du produit original ni à utiliser la marque du vendeur dans sa version modifiée.
- L'acheteur est responsable de s'assurer que ses clients comprennent les termes de la licence et les acceptent.
- Le vendeur n'est pas responsable des dommages résultant de l'utilisation du produit par l'acheteur ou ses clients.
- Cet accord lie les deux parties et ne peut être modifié sans le consentement écrit des deux parties.
- Le vendeur ne garantit aucun revenus puisque cela dépend uniquement des efforts de l'acheteur.