

# 3 mois de contenu sur les réseaux sociaux





# hello

Merci beaucoup d'avoir acheté ce guide de contenu sur les réseaux sociaux ! J'espère que tu l'aimeras autant que moi !

PAR OÙ COMMENCER ?

Lis le guide, apprends et applique-le à ton contenu. Tu as également la possibilité de le revendre libre de droit !

Prêt à le revendre à ton propre public ?

Tu trouveras ici le lien du document CANVA qu tu peux télécharger et/ou modifier !

Attention, merci de t'assurer de faire une copie du modèle et de ne pas mettre ton design directement sur le modèle d'origine.

Une fois que tu as mis à jour le guide, assure-toi de remplacer mon lien de modèle ci-dessus par ton propre lien de modèle afin que tes clients obtiennent ta version au lieu de la mienne.

Merci de ne pas le vendre exactement tel qu'il se présente. Il faut donc dans un premier temps le modifier entièrement pour qu'il corresponde aux couleurs, polices, etc. de ton branding.

Tu es autorisé à utiliser ou à modifier tout ce que tu veux. Si tu le souhaites, tu peux également revendre les droits de revente principaux à tes clients afin qu'ils puissent également les revendre ! C'est ton ebook maintenant !

Amuse-toi bien et j'ai hâte de savoir ce que tu penses de ce guide !



---

90

Jours de contenu

D

101

Phrases d'accroches

N

E

101

Appels à l'action

N

O

40

Idées de contenu  
pour les stories

C

## **BONUS**

Ressources pour le marketing digital  
sans visage

# 3 MOIS DE CONTENUS

1



Ces 3 mois d'idées de contenu pour les réseaux sociaux ont été conçus avec l'esprit de développer un business de marketing digital.

Bien sûr, tu peux l'adapter et modifier ces idées de contenu pour les faire correspondre à ton produit digital, ta niche et ton public cible.

N'oublie pas de rendre ton futur contenu captivant, informatif et conforme à tes objectifs globaux en matière de marketing.

# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 1: Présente ton produit numérique et explique comment il peut t'aider à vendre efficacement tes produits numériques. Encourage les abonnés à cliquer sur le lien dans ta biographie pour en savoir plus.

Jour 2: Partage une histoire à succès sur toi-même ou sur quelqu'un qui a utilisé ton produit numérique et a obtenu des résultats remarquables dans la vente de ses propres produits numériques. Demande aux abonnés de partager leurs propres histoires à succès dans les commentaires.

Jour 3: Publie un conseil rapide sur la façon d'optimiser les descriptions de produits numériques pour une visibilité et des ventes maximales. Inclus un appel à l'action pour télécharger un guide gratuit depuis ton site web.

Jour 4: Partage une vidéo tutoriel démontrant une technique ou une stratégie utile pour promouvoir et vendre des produits numériques. Encourage les abonnés à identifier un ami qui pourrait bénéficier du conseil.

Jour 5: Mets en avant une fonctionnalité spécifique de ton produit numérique qui t'aide à rationaliser ton processus de vente. Inclus un appel à l'action pour visiter ton site web afin d'obtenir une vue d'ensemble détaillée.

Jour 6: Publie une vidéo témoignage d'un client où une personne partage comment ton produit numérique les a aidés à augmenter leurs ventes de produits digitaux. Encourage les abonnés à partager leurs propres témoignages.

Jour 7: Organise une séance de questions-réponses en direct où les abonnés peuvent poser des questions sur la vente de produits digitaux et sur la façon dont ton produit peut les aider. Fais la promotion de l'événement à l'avance et encourage les abonnés à soumettre leurs questions.

# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 8 : Partage un aperçu des coulisses du processus de création de ton produit numérique et les raisons derrière son développement. Demande à tes followers de partager leurs propres idées et expériences.

Jour 9 : Publie une citation ou une image motivante liée à la résilience et à la persévérance dans la vente de produits numériques. Demande à tes followers de partager leurs citations préférées dans les commentaires.

Jour 10 : Partage une ressource précieuse, telle qu'un livre électronique ou une liste de contrôle, qui fournit des conseils concrets pour vendre des produits numériques. Inclus un appel à l'action pour le télécharger depuis ton site web.

Jour 11 : Organise un concours où les followers peuvent participer pour gagner une copie gratuite de ton produit numérique. Encourage-les à identifier d'autres personnes qui en bénéficieraient.

Jour 12 : Publie une série de "Conseils du jour", en partageant chaque jour un conseil pratique pour améliorer les ventes de produits numériques. Encourage les followers à enregistrer les publications pour référence future.



# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 13 : Partage une étude de cas sur un lancement réussi d'un produit numérique, en mettant en évidence les stratégies utilisées et les résultats obtenus. Invite les abonnés à partager leurs propres expériences de lancement.

Jour 14 : Crée un tutoriel vidéo démontrant comment tirer parti des plateformes de médias sociaux pour promouvoir et vendre efficacement des produits numériques. Encourage les abonnés à poser des questions dans les commentaires.

Jour 15 : Publie une infographie ou un guide visuel fournissant des instructions étape par étape sur la création de pages de vente convaincantes pour les produits numériques. Encourage les abonnés à l'enregistrer pour une utilisation future.

Jour 16 : Partage une histoire de réussite d'un client qui avait une expérience limitée dans la vente mais a obtenu des résultats remarquables avec ton produit numérique. Demande aux abonnés d'identifier des amis qui pourraient en profiter.

Jour 17 : Effectue un sondage demandant aux abonnés quels sont leurs plus grands défis dans la vente de produits numériques et propose des solutions basées sur ton expertise. Partage les résultats et engage-toi dans des discussions.

Jour 18 : Poste un témoignage vidéo d'un expert connu de l'industrie qui a utilisé ton produit numérique pour améliorer ses propres ventes de produits numériques. Demande aux abonnés de partager leurs réflexions sur le témoignage.

Jour 19 : Partage un petit truc productivité ou une astuce de gain de temps spécialement adaptée aux vendeurs de produits numériques. Demande aux abonnés de partager leurs propres astuces dans les commentaires.

# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 20 : Organise un webinaire en direct ou un atelier en ligne axé sur des stratégies avancées pour vendre des produits numériques. Fais sa promotion à l'avance et encourage tes abonnés à s'inscrire.

Jour 21 : Partage une vidéo de témoignage d'un client où un utilisateur discute de l'impact que ton produit numérique a eu sur la croissance globale de son entreprise. Invite tes abonnés à partager leurs propres histoires de réussite.

Jour 22 : Crée une infographie attrayante mettant en valeur les principales statistiques et tendances liées à la vente de produits numériques. Demande à tes abonnés de partager leurs réflexions sur l'état actuel du marché.

Jour 23 : Publie un mème ou un GIF tendance qui capture de manière humoristique les défis et les victoires de la vente de produits numériques. Invite tes abonnés à taguer un ami qui peut s'identifier.

Jour 24 : Partage un guide étape par étape sur la création d'un tunnel de vente efficace pour les produits numériques, en mettant en évidence le rôle de ton produit dans le processus. Encourage tes abonnés à enregistrer la publication pour référence ultérieure.

Jour 25 : Organise une session vidéo en direct où tu fournis des conseils personnalisés sur les stratégies de vente pour les produits numériques à quelques abonnés sélectionnés. Encourage-les à soumettre leurs demandes à l'avance.

Jour 26 : Partage une étude de cas d'un client qui a réalisé une croissance significative des revenus en mettant en œuvre des stratégies spécifiques décrites dans ton produit numérique. Demande à tes abonnés de partager leurs propres histoires de croissance.

# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 27 : Publie une ressource précieuse, telle qu'un modèle téléchargeable ou une feuille de travail, qui aide les vendeurs de produits numériques à rationaliser leurs opérations. Inclus un appel à l'action pour le télécharger depuis ton site web.

Jour 28 : Organise une séance de questions-réponses en direct axée spécifiquement sur le marketing des médias sociaux pour la vente de produits numériques. Encourage les abonnés à soumettre leurs questions à l'avance.



Jour 29 : Partage une vidéo tutoriel sur l'utilisation de techniques marketing spécifiques, telles que le marketing par e-mail ou les collaborations avec des influenceurs, pour augmenter les ventes de produits numériques. Demande à tes abonnés de partager leurs expériences avec ces techniques.

Jour 30 : Publie une vidéo de témoignage client mettant en avant le succès financier obtenu par un utilisateur grâce à la mise en œuvre de tes stratégies de produits numériques. Demande à tes abonnés de taguer d'autres personnes qui aspirent à des résultats similaires.

Jour 31 : Partage un article de blog ou un article précieux écrit par toi-même ou des experts de l'industrie, offrant des informations et des stratégies pour la vente de produits numériques. Encourage tes abonnés à visiter ton site Web pour lire l'article complet.

# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 32 : Mets en évidence un avantage clé de ton produit numérique qui aide les utilisateurs à surmonter un défi spécifique lors de la vente de leurs propres produits numériques. Encourage tes abonnés à partager leurs réflexions et leurs expériences.

Jour 33 : Publie un tutoriel vidéo présentant une technique pratique pour générer du trafic ciblé vers les pages de vente de produits numériques. Inclus un appel à l'action pour accéder à une ressource connexe sur ton site web.

Jour 34 : Partage l'histoire à succès d'un client qui a transformé ses ventes de produits numériques en difficulté en une entreprise prospère grâce à l'aide de tes stratégies. Demande aux abonnés de partager leurs propres transformations.

Jour 35 : Crée une série de publications "Conseils d'experts", chacune mettant en avant un conseil rapide d'experts de l'industrie sur la vente de produits numériques. Encourage les abonnés à enregistrer et à mettre en œuvre ces conseils.

Jour 36 : Partage une interview vidéo avec un leader de l'industrie qui partage ses idées et ses expériences sur la vente de produits numériques. Demande aux abonnés de mentionner des amis qui profiteraient de l'interview.

Jour 37 : Publie un guide étape par étape sur la création d'une campagne de marketing par e-mail efficace pour promouvoir et vendre des produits numériques. Offre un modèle d'e-mail téléchargeable en tant qu'aimant à prospects.

Jour 38 : Partage une image de comparaison avant-après ou un témoignage d'un client qui a réalisé une croissance significative des ventes grâce à ton produit numérique. Demande aux abonnés de partager leurs propres progrès.

# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 39 : Effectue un sondage auprès de tes abonnés pour connaître leurs plateformes préférées pour la vente de produits numériques. Partage les résultats et offre des conseils adaptés à chaque plateforme.

Jour 40 : Partage une citation ou une image de motivation encourageant les abonnés à embrasser leur esprit entrepreneurial et à passer à l'action dans la vente de leurs produits numériques. Demande-leur de partager leurs objectifs commerciaux dans les commentaires.

Jour 41 : Publie un tutoriel vidéo sur la création de descriptions de produits attrayantes pour les produits numériques. Encourage les abonnés à partager leurs propres astuces dans les commentaires.

Jour 42 : Partage une histoire de réussite client, mettant en avant comment ton produit numérique les a aidés à surmonter des défis spécifiques dans la vente de leurs propres produits numériques. Invite les abonnés à partager leurs propres histoires de réussite.

Jour 43 : Publie un conseil rapide sur l'utilisation efficace de la publicité sur les réseaux sociaux pour stimuler les ventes de produits numériques. Inclus un appel à l'action pour télécharger un guide publicitaire gratuit depuis ton site web.

Jour 44 : Partage une vidéo en coulisse de ton processus créatif dans la conception et le développement de ton produit numérique. Demande aux abonnés de partager leurs réflexions et leurs idées pour de futures améliorations du produit.

Jour 45 : Organise une séance de questions-réponses en direct où les abonnés peuvent poser des questions sur la vente de produits numériques et obtenir des conseils en temps réel de ta part. Fais la promotion de la séance à l'avance et encourage les abonnés à soumettre leurs questions.

# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 46 : Publie une citation ou une image inspirante qui encourage les abonnés à rester concentrés sur leur parcours de vente de produit numérique. Incite-les à partager leurs citations motivantes préférées dans les commentaires.

Jour 47 : Partage une ressource précieuse, comme un guide complet ou une liste de contrôle, qui fournit des instructions étape par étape pour optimiser les tunnels de vente de produits numériques. Inclus un appel à l'action pour le télécharger depuis ton site web.

Jour 48 : Organise un webinar en direct ou un atelier en ligne où tu partages des stratégies et des techniques avancées pour vendre des produits numériques. Invite les abonnés à s'inscrire à l'avance et à participer.

Jour 49 : Partage une vidéo de témoignage d'un client où un utilisateur discute des façons spécifiques dont ton produit numérique a amélioré ses taux de conversion des ventes. Encourage les abonnés à partager leurs propres histoires de réussite en matière de taux de conversion.

Jour 50 : Crée une infographie ou un guide visuel qui présente les principales fonctionnalités et avantages de ton produit numérique pour stimuler les ventes. Demande aux abonnés d'enregistrer et de partager l'infographie.



# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 51 : Publie un mème ou un GIF drôle et compréhensible pour les défis et les réussites de la vente de produits numériques. Encourage les followers à taguer des amis qui peuvent se rapporter à cela.

Jour 52 : Partage un guide étape par étape sur la façon d'utiliser le marketing d'influence pour promouvoir et vendre efficacement des produits numériques. Demande aux followers de partager leurs propres expériences ou questions liées aux collaborations avec des influenceurs.

Jour 53 : Partage une histoire de succès d'un client ayant connu une croissance exponentielle des ventes de produits numériques après avoir mis en œuvre vos stratégies. Demande aux followers de taguer d'autres personnes qui pourraient bénéficier de l'histoire.

Jour 54 : Anime une session vidéo en direct où tu fournis des commentaires personnalisés et des suggestions pour les stratégies de vente de produits numériques. Invite les followers à soumettre leurs demandes à l'avance.

Jour 55 : Partage une étude de cas d'un client ayant utilisé avec succès ton produit numérique pour lancer une nouvelle gamme de produits et développer ses ventes. Demande aux followers de partager leurs propres histoires d'expansion.

Jour 56 : Publie une ressource précieuse, telle qu'un modèle ou un formulaire téléchargeable, qui aide les vendeurs de produits numériques à optimiser leur stratégie de tarification. Inclus un appel à l'action pour le télécharger depuis ton site web.

Jour 57 : Anime une session de questions-réponses en direct spécifiquement axée sur le marketing par courrier électronique pour les ventes de produits numériques. Encourage les followers à soumettre leurs questions à l'avance.

# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 58 : Partage une vidéo tutoriel sur l'utilisation du marketing pour promouvoir et vendre des produits numériques. Demande à tes abonnés de partager leurs astuces préférées en matière de marketing vidéo dans les commentaires.

Jour 59 : Partage une vidéo témoignage client dans laquelle un utilisateur parle du succès financier qu'il a obtenu en mettant en œuvre des stratégies spécifiques décrites dans ton produit numérique. Demande à tes abonnés de partager leurs réflexions sur le témoignage.

Jour 60 : Publie un avis client ou un témoignage mettant en évidence l'impact positif que ton produit numérique a eu sur la croissance de leur entreprise. Encourage tes abonnés à partager leurs propres avis dans les commentaires.

Jour 61 : Partage un article de blog ou un article précieux rédigé par toi-même ou des experts de l'industrie, offrant des informations et des stratégies pour la vente de produits numériques. Encourage tes abonnés à visiter ton site web pour lire l'article complet.

Jour 62 : Mets en avant un avantage clé de ton produit numérique qui aide les utilisateurs à surmonter un défi spécifique dans la vente de leurs propres produits numériques. Encourage tes abonnés à partager leurs réflexions et leurs expériences.

Jour 63 : Publie un tutoriel vidéo présentant une technique pratique pour générer du trafic ciblé vers les pages de vente de produits numériques. Inclus un appel à l'action pour accéder à une ressource connexe sur ton site web.

Jour 64 : Partage une histoire à succès d'un client qui a transformé ses ventes de produits numériques en difficulté en une entreprise prospère grâce à l'aide de tes stratégies. Demande à tes abonnés de partager leurs propres transformations.

# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 65 : Crée une série d'articles "Astuce de Pro", chacun présentant un conseil rapide d'experts de l'industrie sur la vente de produits digitaux. Encourage les abonnés à enregistrer et à mettre en œuvre ces conseils.

Jour 66 : Partage une vidéo d'interview avec un leader de l'industrie qui partage ses idées et ses expériences sur la vente de produits numériques. Demande aux abonnés de mentionner des amis qui pourraient bénéficier de l'interview.

Jour 67 : Publie un guide étape par étape sur la création d'une campagne de marketing par e-mail efficace pour promouvoir et vendre des produits numériques. Offre un modèle d'e-mail téléchargeable en tant que lead magnet.

Jour 68 : Partage une image avant-après ou un témoignage d'un client qui a obtenu une croissance significative des ventes en utilisant ton produit numérique. Demande aux abonnés de partager leurs propres progrès.

Jour 69 : Effectue un sondage demandant à tes followers leurs plateformes préférées pour vendre des produits numériques. Partage les résultats et offre des conseils personnalisés pour chacune des plateformes.

Jour 70 : Partage une citation ou une image motivante encourageant tes followers à embrasser leur esprit entrepreneurial et à passer à l'action pour vendre leurs produits numériques. Demande-leur de partager leurs objectifs commerciaux dans les commentaires.

Jour 71 : Publie un tutoriel vidéo sur la manière de créer des descriptions de produits convaincantes pour les produits numériques. Encourage tes followers à partager leurs propres astuces et techniques dans les commentaires.

# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 72 : Partage une histoire de succès client, mettant en avant comment notre produit numérique t'a aidé à surmonter des défis spécifiques dans la vente de tes produits numériques. Invite les followers à partager leurs propres histoires de succès.

Jour 73 : Publie un conseil rapide sur la manière d'utiliser efficacement la publicité sur les réseaux sociaux pour stimuler les ventes de produits numériques. Inclus un appel à l'action pour télécharger gratuitement un guide publicitaire depuis ton site internet.

Jour 74 : Partage une vidéo en coulisses sur ton processus créatif dans la conception et le développement de ton produit numérique. Demande aux followers de partager leurs réflexions et idées pour les futures améliorations du produit.

Jour 75 : Organise une session de questions-réponses en direct où les followers peuvent te poser des questions sur la vente de produits numériques et obtenir des conseils en temps réel de ta part. Prépare la session à l'avance et encourage les followers à soumettre leurs questions.

# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 76 : Publie une citation ou une image motivante qui t'inspire à rester concentré sur ton parcours de vente de produits numériques. Encourage les abonnés à partager leurs citations de motivation préférées dans les commentaires.

Jour 77 : Partage une ressource précieuse, telle qu'un guide complet ou une liste de contrôle, qui fournit des instructions pas à pas pour optimiser les tunnels de vente de produits numériques. Inclus un appel à l'action pour la télécharger depuis ton site web.

Jour 78 : Organise un webinaire en direct ou un atelier en ligne où tu partages des stratégies avancées et des techniques pour vendre des produits numériques. Invite les adeptes à s'inscrire à l'avance et à participer.

Jour 79 : Partage une vidéo de témoignage client où un utilisateur discute des façons spécifiques dont ton produit numérique a amélioré ses taux de conversion des ventes. Encourage les adeptes à partager leurs propres histoires à succès de taux de conversion.

Jour 80 : Crée une infographie ou un guide visuel présentant les stratégies clés pour tirer parti des médias sociaux afin de vendre des produits numériques. Encourage les adeptes à enregistrer et partager l'infographie.

Jour 81 : Publie un mème ou un GIF amusant et parlant des défis et des triomphes liés à la vente de produits numériques. Demande à tes abonnés de taguer des amis qui peuvent s'identifier.

# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 82 : Partage un guide étape par étape sur la façon d'utiliser efficacement le marketing de contenu pour promouvoir et vendre des produits numériques. Inclus un appel à l'action pour télécharger un plan de marketing de contenu connexe sur ton site web.

Jour 83 : Partage une histoire à succès d'un client qui a obtenu une croissance significative dans les ventes de ses produits numériques après avoir mis en œuvre tes stratégies. Demande aux abonnés d'identifier les personnes qui pourraient bénéficier de cette histoire.

Jour 84 : Organise une session vidéo en direct où tu fournis des commentaires personnalisés et des suggestions pour les stratégies de vente de produits numériques. Invite les abonnés à soumettre leurs demandes à l'avance.

Jour 85 : Partage une étude de cas d'un client qui a réussi à utiliser ton produit numérique pour lancer une nouvelle gamme de produits et développer ses ventes. Demande aux abonnés de partager leurs propres histoires de développement.

Jour 86 : Publie une ressource précieuse, telle qu'un modèle ou une feuille de travail téléchargeable, qui aide les vendeurs de produits numériques à optimiser leur stratégie de tarification. Inclus un appel à l'action pour le télécharger à partir de ton site web.

Jour 87 : Organise une session de questions-réponses en direct axée spécifiquement sur le marketing par courrier électronique pour les ventes de produits numériques. Encourage les abonnés à soumettre leurs questions à l'avance.

# 3 MOIS DE CONTENUS

Jour 88 : Partage une vidéo tutorielle sur comment exploiter le marketing vidéo pour promouvoir et vendre des produits numériques. Demande à tes abonnés de partager leurs astuces préférées en matière de marketing vidéo dans les commentaires.

Jour 89 : Partage une vidéo témoignage d'un client où il discute du succès financier qu'il a obtenu en mettant en œuvre des stratégies spécifiques présentées dans ton produit numérique. Demande à tes abonnés de partager leurs réflexions sur le témoignage.

Jour 90 : Célèbre la fin de ta série de contenu sur les réseaux sociaux de 90 jours en proposant une remise spéciale ou un bonus pour ton produit numérique. Encourage tes abonnés à profiter de cette offre limitée dans le temps.



# 101 PHRASES D'ACCROCHES RÉSEAUX SOCIAUX



Ici il s'agira d'intégrer des phrases au début d'une courte vidéo (Reel)

Une phrase d'accroche doit être visuellement captivante, émotionnellement attrayante ou stimulant la réflexion, souvent dans les premières secondes de la vidéo.

Les éléments permettant d'attirer l'attention du spectateur doivent inclure un texte convaincant, des visuels saisissants, des questions intrigantes, de l'humour inattendu ou un aperçu de ce qui va arriver.

Les phrases accrocheuses inspirant la curiosité et qui donnent envie d'en savoir plus sont les meilleures !

Les suggestions et exemples présentés dans les pages qui vont suivre peuvent être adaptés à ton contenu.

# 101 PHRASES D'ACCROCHES RÉSEAUX SOCIAUX

- À regarder jusqu'à la fin...
- J'ai besoin de votre aide...
- 5 erreurs que vous faites probablement lorsque vous...
- Écoutez-moi...
- Arrêtez de défiler...
- Si vous voulez \_\_\_\_, écoutez !
- Vous devez regarder ceci si vous avez des difficultés avec \_\_\_\_
- Cela va vous époustoufler...
- Je parie que tu ne le savais pas ...
- Pourquoi n'y a-t-il pas plus de gens qui en parlent...
- Comment \_\_\_\_ gratuitement...
- Cela peut être controversé, mais...
- Voici un hack simple pour vous aider...
- J'ai découvert le secret de...
- Êtes-vous fatigué de \_\_\_\_, essayez ceci !
- Cette simple erreur pourrait vous coûter cher !
- Est-ce que c'est seulement moi ou....
- Vous regarderez \_\_\_\_ différemment après cette vidéo.
- Ne croyez pas ce \_\_\_\_ mythe
- Ce hack a changé ma vie Préparez-vous à...
- Je n'en crois pas mes yeux.
- J'ai une confession à faire...
- Préparez-vous à prendre des notes !
- Cela a tout changé pour moi...
- Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi...

# 101 PHRASES D'ACCROCHES RÉSEAUX SOCIAUX

- Croyez-moi, vous ne voudrez pas manquer ça...
- Je suis sur le point de tout dévoiler...
- Attention à tous les passionnés de ....!
- Il est temps de démystifier certains mythes sur...
- Parlons de ce que personne n'ose dire...
- Je révèle ma stratégie secrète pour...
- Vous ne trouverez cette information nulle part ailleurs..
- Fais-tu aussi cette erreur ?
- Si je peux le faire, vous aussi !
- Voici l'erreur que tu fais...
- Attachez votre ceinture, ça va devenir intéressant...
- Cela change la donne, les amis !
- Préparez-vous à être surpris...
- Êtes-vous prêt pour une révélation époustouflante ?
- Voici quelque chose que j'aurais aimé savoir plus tôt...
- Je partage mes conseils top secrets pour...
- Vous ou vous ne voulez pas être
- Tu ne croiras pas ce qui est arrivé...
- Prépare ton pop-corn pour ce que j'ai à dire...
- Je ne peux plus retenir ça...
- Plongeons profondément dans...
- Croyez-moi, cela vaut votre temps...
- Les résultats sont là, et c'est étonnant...
- Ce dont personne ne vous parle...
- Parlons des faits...
- Pouvez-vous comprendre cela ?
- Arrête de faire ça .. et essaie plutôt ...

# 101 PHRASES D'ACCROCHES RÉSEAUX SOCIAUX

- Ma mâchoire est tombée quand j'ai vu ça...
- L'attente est terminée, et il est enfin là...
- Faites-vous ces erreurs courantes ?
- Cela change la donne pour vos \_\_\_ objectifs...
- Je ne peux plus garder ça secret...
- Vous allez vous régaler !
- Je te dévoile tout sur...
- Si vous avez déjà eu des problèmes avec \_\_\_\_, regardez ceci...
- Préparez-vous à voir les choses différemment...
- Je ne peux pas arrêter de parler de ça...
- Tu me remercieras plus tard...
- Voici comment j'ai réussi à ...
- Voici un fait peu connu sur...
- Prenez votre bloc-notes pour celui-ci...
- Il est temps d'aborder ce problème...
- Je partage ma formule de réussite pour...
- Je n'arrive pas à croire que je partage ça avec toi...
- Soyons réalistes...
- Est-ce que vous faites cette énorme erreur ?
- Je suis sur le point de révéler la vérité sur...
- Soyez excité parce que...
- Préparez-vous à être époustouflé...
- Vous ne trouverez cela nulle part ailleurs...
- Ces choses secrètes sont si évidentes... ..
- Dissipons quelques idées fausses sur...
- Je peux y penser à tout moment à un moment donné... ..

# 101 PHRASES D'ACCROCHES RÉSEAUX SOCIAUX

- Je vous dévoile un fait peu connu...
- Si vous en avez marre de \_\_\_\_, écoutez attentivement...
- J'ai quelque chose de spécial pour vous...
- Vous n'en croirez pas ce qui vous attend...
- Êtes-vous prêt pour une grande révélation ?
- Accrochez-vous à vos sièges pour celui-ci...
- Il est temps de remettre les pendules à l'heure...
- Je te dévoile mon secret pour...
- Vous allez avoir une surprise...
- Cela vous laissera bouche bée...
- J'ai hâte de partager cela avec vous...
- Préparez-vous à être époustouflé...
- Vous ne voudrez pas manquer ça...
- Parlons de l'histoire méconnue de...
- Je suis sur le point de révéler la vérité cachée sur...
- Ne sautez pas ça, c'est important...
- Je vous apporte quelque chose d'unique...
- Cela change la donne pour tout le monde...
- Je suis sur le point de découvrir le mystère de...
- Tenez bon, ça va être épique ! Vous n'avez jamais rien vu de pareil...
- Cela embellira votre journée...
- Brisons certains stéréotypes sur...
- C'est un incontournable...
- J'expose la plus grosse erreur de...

# 101 APPEL A L'ACTION



Un "appel à l'action" est une courte phrase qui invite ou ordonne au spectateur d'engager une action spécifique - par exemple, aimer ou interagir avec la vidéo, laisser un commentaire, s'inscrire à une liste de diffusion par e-mail, etc.

Les appels à l'action peuvent être très efficaces pour inciter les spectateurs à passer d'un visionnage passif à une participation active avec ton contenu et même à devenir des clients acheteurs ou des destinataires de liste de diffusion actifs. N'aie pas peur de dire à tes spectateurs comment tu veux qu'ils interagissent avec ton contenu!

Tu peux mélanger et assortir ces appels à l'action avec les phrases d'accroches pour créer des vidéos plus convaincantes et engageantes. N'oublie pas de rendre les appels à l'action clairs et réalisables afin d'encourager tes spectateurs à prendre l'action souhaitée.

# 101 APPEL A L'ACTION

- "Cliquez sur le lien dans ma bio pour commencer !"
- "Taguez un ami qui a besoin de ça."
- "Laissez un commentaire ci-dessous avec vos réflexions." "Glissez vers le haut pour en savoir plus !"
- "Visitez le site web pour plus d'informations."
- "Envoyez-moi un message privé pour les détails."
- "Double-cliquez si vous êtes d'accord !"
- "Partagez cette vidéo avec vos abonnés."
- "Abonnez-vous pour des mises à jour quotidiennes."
- "Rejoignez la communauté en suivant."
- "Laissez un commentaire pour participer au concours"
- "Découvrez mon dernier article de blog."
- "Téléchargez le guide gratuit maintenant !"
- "Touchez ici pour un accès exclusif."
- "Taguez quelqu'un qui adorerait ça."
- "Inscrivez-vous pour le webinaire."
- "Partagez votre histoire de réussite."
- "Suivez pour plus de conseils et astuces."
- "Obtenez votre exemplaire aujourd'hui !"
- "Inscrivez-vous sur la liste d'attente pour un accès précoce." "Laissez un j'aime si vous vous sentez concerné(e)." "Inscrivez-vous au cours dès maintenant."
- "Découvrez le secret en vous abonnant."
- "Obtenez une consultation personnalisée."
- "Visitez le magasin et commencez vos achats."
- "Glissez vers la gauche pour une surprise."
- "Taguez-moi lorsque vous essayez cela."

# 101 APPEL A L'ACTION

- "S'abonner au podcast."
- "Débloquer le contenu caché."
- "Touchez ici pour mettre à niveau."
- "Rejoignez le club VIP pour des avantages exclusifs." "Partagez vos commentaires dans les commentaires." "Téléchargez l'application et voyez par vous-même." "Mentionnez-moi dans vos histoires."
- "Inscrivez-vous à la newsletter."
- "Profitez de votre essai gratuit."
- "Partagez cette publication sur votre fil d'actualité." "Explorez la galerie pour trouver de l'inspiration." "Abonnez-vous pour accéder aux coulisses."
- "Rejoignez la conversation sur le forum."
- "Mentionnez un autre entrepreneur."
- "Assistez à l'événement en direct."
- "Débloquez votre potentiel dès maintenant !"
- "Laissez un commentaire sur le site web."
- "Commencez dès maintenant en un clic."
- "Participez au défi pour avoir une chance de gagner." "Partagez vos progrès en utilisant le hashtag \_\_\_\_." "Répondez au quiz et découvrez votre \_\_\_\_." "Mentionnez-moi lorsque vous atteignez votre objectif." "Consultez la page FAQ pour obtenir des réponses." "Abonnez-vous pour des mises à jour hebdomadaires." "Débloquez des fonctionnalités premium."
- "Faites défiler vers la gauche pour une offre spéciale." "Mentionnez-moi dans vos photos avant-après."

# 101 APPEL A L'ACTION

- "Inscrivez-vous à la masterclass."
- "Rejoignez la liste d'attente pour obtenir un tarif préférentiel." "Partagez cette vidéo sur toutes vos plateformes sociales." "Obtenez votre plan personnalisé dès aujourd'hui."
- "Cliquez ici pour réserver votre session."
- "Abonnez-vous à la chaîne YouTube pour des tutoriels."
- "Visitez le blog pour des contenus plus approfondis."
- "Débloquez le laissez-passer VIP."  
"Faites glisser vers le haut pour obtenir votre code de réduction."
- "Identifiez un ami qui a besoin de motivation."
- "Réservez votre place dès maintenant !"
- "Partagez votre astuce préférée dans les commentaires." "Téléchargez la fiche de travail et commencez." "Mentionnez-moi dans vos photos de transformation." "Abonnez-vous à la liste de diffusion pour des offres exclusives."
- "Débloquez la bibliothèque de ressources secrètes."
- "Glissez vers la gauche pour obtenir un cadeau gratuit."
- "Identifiez-moi lorsque vous mettez en pratique cette stratégie." "Assistez à l'atelier et apprenez des experts."
- "Partagez cette publication avec vos abonnés."
- "Obtenez l'édition limitée maintenant !"

# 101 APPEL A L'ACTION

- "Rejoignez le groupe de testeurs bêta."
- "Découvrez le best-seller dont tout le monde parle."
- "Obtenez le code de réduction en vous inscrivant."
- "Partagez votre fonctionnalité préférée dans les commentaires."
- "Appuyez ici pour accéder instantanément."
- "Etiquetez-moi dans vos résultats."
- "Rejoignez le programme de fidélité pour des récompenses." "Faites glisser vers la gauche pour voir les témoignages de vrais clients."
- "Etiquetez un(e) ami(e) créatif(ve)."
- "Inscrivez-vous pour un accès anticipé."
- "Partagez cette publication sur votre histoire."
- "Déverrouillez la version premium."
- "Abonnez-vous au podcast pour une inspiration hebdomadaire."
- "Faites glisser vers le haut pour avoir une chance de gagner." "Etiquetez-moi lorsque vous essayez cette astuce."
- "Assistez au sommet virtuel."
- "Partagez cette vidéo avec votre réseau."
- "Profitez de l'offre limitée dans le temps dès maintenant !"
- "Rejoignez le programme d'affiliation et commencez à gagner." "Faites glisser vers le haut pour vous inscrire au cours." "Etiquetez un(e) ami(e) qui a besoin d'un coup de pouce." "Découvrez-en davantage en appuyant sur le lien."
- "Partagez votre citation préférée dans les commentaires." "Agissez dès maintenant et transformez votre entreprise !" "Faites glisser vers le haut pour rejoindre le défi."
- "Etiquetez un(e) ami(e) qui adorerait cette offre."

# 40 IDÉES DE STORIES

- Trucs et astuces pour réussir en marketing digital
- Ton avis personnel sur une tendance en marketing digital
- Des exemples de messages privé de clients qui partagent leur réussite (en préservant leur anonymat)
- Des images qui prouvent ta progression (revenus, abonnés, etc)
- Quels sont les outils essentiels pour réussir en marketing digital
- Mini tutoriels sur la création de contenu
- Citations inspirantes liées à ton domaine
- Sondage interactif sur le marketing digital
- Astuces pour optimiser la visibilité de ton compte
- Suggestions de livres et de ressources
- Une anecdote de ton quotidien et la leçon apprise
- Présentation de qui tu es (sans montrer ton visage)
- Partage d'histoires de réussite de clients.
- Conseils pour améliorer la visibilité sur les réseaux sociaux.
- Aperçu des coulisses du travail quotidien.
- Astuces pour la création d'une stratégie de contenu efficace.
- Un aperçu d'un moment de votre journée (marche dehors, café, lecture)
- Mise à jour sur les changements d'algorithmes des plateformes.
- Réponses à des questions fréquemment posées.
- Conseils pour la gestion du temps en marketing digital.

# 40 IDÉES DE STORIES

- Annonces de webinaires ou d'événements à venir
- Idées de contenu pour les stories Instagram
- Comparaisons entre différentes plateformes (Instagram et Tik tok)
- Conseils pour améliorer la conversion sur ton site web
- Annonces de promotions spéciales ou de réductions (avec un temps limité)
- Astuces pour rédiger des appels à l'action convaincants
- Partage d'études de cas ou d'exemples de gens qui ont réussi
- FAQ sur les services offerts
- Astuces pour créer du contenu engageant
- Remerciements sincères aux abonnés pour leur soutien
- Tour virtuel d'un de vos produits digitaux
- Clichés inspirants de l'environnement de travail
- Astuces pour créer des visuels attractifs
- Sneak peeks (aperçu) sur de futurs projets
- Conseils pour améliorer la rétention des clients
- Présentation de l'évolution de votre compte ou de votre projet.
- Répondre à une objection fréquente que vous recevez face à votre offre
- Astuces pour utiliser les stories Instagram de manière efficace
- Sondages interactifs pour recueillir l'opinion des abonnés.
- Ce que vous pensez réellement d'un sujet qui va à l'encontre de la majorité (Opinion impopulaire)

# BONUS: RESSOURCES

2 indispensables pour créer et vendre tes produits :



---

STAN STORE

Une plateforme simple à utiliser pour vendre tes produits dès maintenant.



---

PEXELS

C'est la banque de contenu que j'utilise pour créer tous mes réels sans visage.