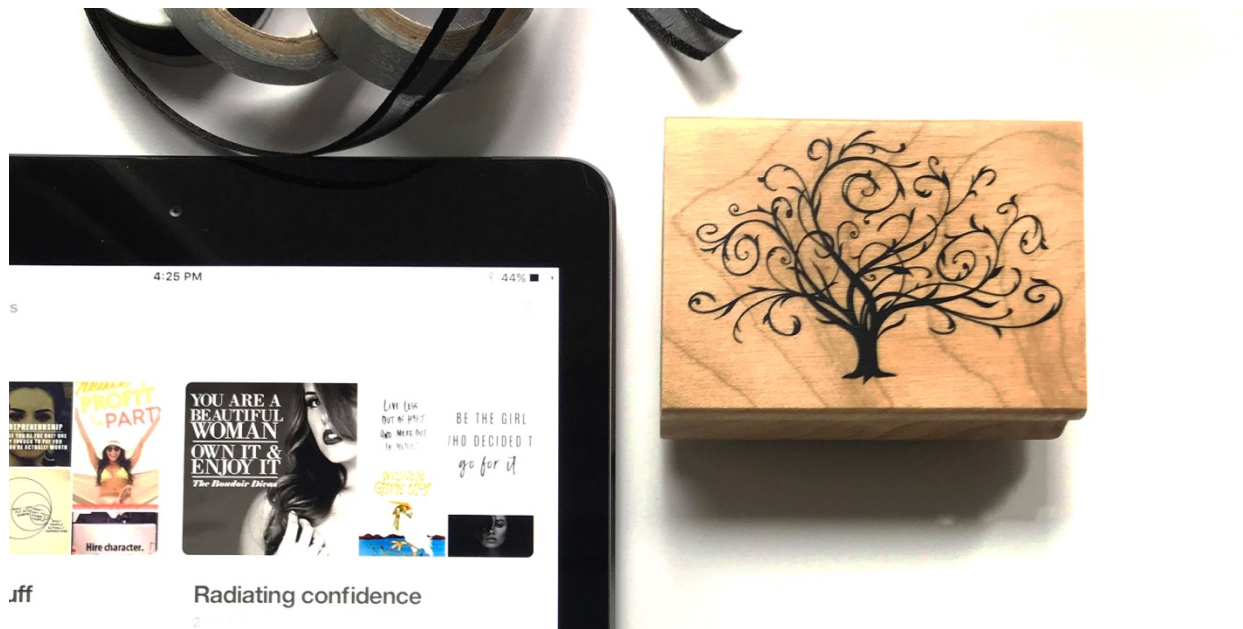


# AIDE-MEMOIRE POUR BOOSTER VOS MÉDIAS SOCIAUX



Si vous êtes un entrepreneur, vous savez que les médias sociaux sont un excellent endroit pour trouver, joindre et parler à votre client idéal et, éventuellement, leur vendre vos produits ou services. L'entrepreneure intelligente sait qu'il a besoin d'une liste de contrôle pour la gestion de ses médias sociaux et de son marketing... ça doit être pour ça que vous êtes en train de lire ceci. ;)

Les médias sociaux sont en constante évolution, mais les fondamentaux restent à peu près les mêmes, et il est essentiel de les maintenir si vous voulez vous démarquer des autres et réussir.

Avant de commencer, un peu de présentation...

# AIDE-MEMOIRE POUR BOOSTER VOS MÉDIAS SOCIAUX



Hello! Je me présente, je m'appelle Jasmine Beausoleil, entrepreneure depuis 2008 où j'ai ouvert ma pratique de consultation que j'ai remplie en 6 mois. Suite à ça, d'autres praticiens et praticiennes, travailleurs autonomes et TPE m'ont demandé de les aider à avoir plus de clients. Depuis, c'est ce que je fais. Je suis formée par une sommité dans le domaine du développement des affaires aux États-Unis. J'ai également une formation de marketing et gestion des réseaux sociaux du Collège Bart et plusieurs autres formations en marketing web pour être constamment à jour.

Je suis aussi l'auteure de plusieurs livres et consultante en confiance en soi. Mon expérience m'a démontré maintes et maintes fois que c'est dans la confiance que le succès prend racine alors cette clé fera toujours partie du trousseau d'outils que j'offre à mes clients.

J'aime travailler avec le type de personnes qui sont prêtes et qui veulent juste savoir exactement ce qu'il faut faire pour s'organiser, passer à l'action et avoir plus de clients. Pas d'excuses ! Juste une façon très différente de penser et tout le soutien dont vous avez besoin pendant que vous atteignez vos objectifs. Si vous êtes une de ces personnes – et selon moi vous l'êtes puisque vous avez déjà fait le premier pas en téléchargeant ce PDF - on va faire une belle équipe et votre business va en bénéficier, soyez-en assuré !

Sans plus tarder, votre matériel de travail :

J'ai créé cet aide-mémoire pour faire un audit de vos médias sociaux, de sorte que vous sachiez exactement ce qui est important, ce qu'il faut nettoyer et ce qu'il faut « pimper » pour que vous puissiez briller en ligne.

Ces conseils simples et faciles à suivre mettent en évidence les bases de Facebook, Instagram, Pinterest et LinkedIn. Et à moins d'une mention spécifique, les principes suivants s'appliquent à toutes les plateformes mentionnées ci-dessus.

Prêt? Allons-y!

# AIDE-MEMOIRE POUR BOOSTER VOS MÉDIAS SOCIAUX

## Étape 1 - À qui parlez-vous ?

Cela peut sembler redondant parce que tout le monde répète la même affaire, mais devinez quoi ; si tout le monde vous ennue à ce sujet, c'est parce que c'est SUPER important ! Savoir à qui vous parlez est ce qui va remplir ou vider vos coffres - littéralement ! Connaissez l'âge, le sexe, le niveau d'éducation, les points douloureux, l'industrie, etc. de votre clientèle cible. Cela vous guidera dans les mots et le ton que vous utiliserez, mais sera également vital lorsque vous commencerez à faire de la publicité en ligne. Cela vous permettra de cibler vos clients potentiels plutôt que de cibler tout le monde et n'importe qui.

## Étape 2 – Le grand ménage

C'est bien de partager votre dîner sur votre profil personnel, mais à moins que vous ne soyez un traiteur ou un pro de fitness, ça ne va pas sur votre page professionnelle - d'autres exceptions s'appliquent, mais la règle générale est la même : si vous ne pouvez pas trouver un moyen de parler de ce que vous publiez avec un angle qui se rapporte à votre entreprise, ne le mettez pas sur votre page d'entreprise. Alors, allez-y et nettoyez tout ce qui ne devrait pas être sur votre page professionnelle.

\* Oh, au fait, les gens vont trouver votre profil personnel, donc vous devriez nettoyer ça aussi. Des photos de vous, à demi vêtu et à moitié saoul à une fête, ça doit partir ! Vous êtes un homme ou une femme d'affaires, un professionnel et c'est ce que votre profil personnel doit refléter. Je ne dis pas « soyez parfait » partout, tout le temps, c'est juste irréel, mais essayez de garder votre présence en ligne « propre ».

## Étape 3 – Soyez présent

Prenez le temps d'être en ligne le matin, au dîner et avant la fin de votre journée. Publier régulièrement. C'est-à-dire, si vous décidez que vous n'avez pas le temps de publier tous les jours, gardez un horaire de publication et respectez-le. Sachez qu'il est important d'être présent régulièrement, sinon tous les jours, toutes les deux ou au minimum tous les trois jours.

Engagez la conversation avec les gens ! Ça s'appelle les médias sociaux pour une raison, vous devez être social ... c'est à dire : parler aux gens et répondre quand ils vous parlent.

# AIDE-MEMOIRE POUR BOOSTER VOS MÉDIAS SOCIAUX

## Étape 4 - Brillez

C'est là que je m'amuse, et vous devriez aussi. Une fois le dur travail de définition de votre client idéal, de nettoyage de vos médias sociaux et d'être présent(e), vous devez vous présenter d'une manière amusante, élégante ... et humaine. Voici ce que je recherche quand je vérifie une page de médias sociaux pour un nouveau client – Indice : je vous donne mes secrets, alors vous devriez aussi faire attention à ça :

### Images :

- ❑ **Taille de l'image** : Recherchez la taille des images pour chaque plate-forme et utilisez-les. Une même grandeur d'image ne fait partout, si vous n'utilisez pas la bonne dimension, votre image sera mal découpée et c'est ... eh bien, c'est mauvais pour votre image.
- ❑ **Qualité des images** : Que vous le vouliez ou non, l'image est très importante pour les premières impressions et l'impression que vous faites chaque fois que vous, votre produit ou votre service apparaît en ligne. Donc, la qualité est très importante. Pensez à l'éclairage, aux accessoires, à la clarté, etc.
- ❑ **Photo de profil professionnelle** : Si vous n'avez pas le choix, utilisez un *selfie*, mais faites-en sorte qu'il ait l'air professionnel, avec un bon arrière-plan, etc. Encore une fois, la qualité est la clé. Sinon, je suggère toujours que vous ayez recours à un photographe professionnel.

### Vos textes :

- ❑ **Raconter une histoire** : Les humains sont des êtres sensibles et les émotions capteront toujours plus d'attention qu'une simple déclaration. Les textes que vous écrivez doivent raconter une histoire, mais une publication n'est pas un article, alors gardez celle-ci brève, claire et utilisez les émotions.
- ❑ **Mots clés** : Chaque plate-forme en ligne utilise des mots-clés dans leurs algorithmes. Apprenez à connaître les mots-clés que votre client idéal recherche et utilisez-les dans vos descriptions, vos messages, etc. Sur Instagram, utilisez des hashtags liés à votre marque, sur Pinterest, utilisez le SEO (*search engine optimization*).

### Types de contenu :

Le type de contenu que vous publiez devrait varier pour que votre communauté reste engagée.

- ❑ **Vidéos** : la meilleure façon d'être vu est par vidéo. Toutes les plateformes sociales diffuseront les vidéos avant tout autre type de contenu.

# AIDE-MEMOIRE POUR BOOSTER VOS MÉDIAS SOCIAUX

- Publications avec des images** : bien sûr, ils doivent se rapporter à votre entreprise sans nécessairement être orientés vers la vente.
- Articles de blogue** : ils devraient rediriger vers votre blogue.
- Témoignages** : si vous ne les avez pas, commencez à les demander.
- Dans les coulisses** : montrez votre humanité, en train de prendre un café, ou de relaxer, montrer votre bureau de travail, etc.
- Conseils** : écrivez des trucs et astuces concernant vos produits et services.
- Citations** : elles sont motivantes, tout le monde les aime !
- Gratuités & concours** : offrir des trucs gratuits sous la forme de concours est un excellent moyen de promouvoir votre page / services / produits sans dépenser trop d'argent.

## Publicité :

Une fois que tout est dit et fait, à cause des différents algorithmes, il y a quand même un petit pourcentage de personnes qui verront vos publications (par exemple, sur FB c'est seulement 6% !), vous devez donc faire de la publicité. Le pourcentage de visibilité était encore assez élevé sur IG, cependant dernièrement il y a eu un changement et c'est descendu à 30%. En ce qui attrait à Pinterest, la seule façon d'être vu c'est avec le SEO et la publicité aussi.

**Dernièrement, mais certainement pas le moindre ; respectez la règle des 80/20 : 80% de partage, d'éducation, de soins, d'engagement et 20% de vente.**

Une stratégie est cruciale pour votre succès ! Comment pouvez-vous savoir si vos actions portent fruit si vous ne savez pas quel est votre RSI (retour sur investissement) ou que vous ne mesurez rien, ou que vous ne gardez pas un œil sur vos statistique?

**Vous voulez vous assurer que vos efforts ne servent pas uniquement à avoir une présence en ligne et qu'ils vous apporteront des clients prospects ?** Alors vous avez besoin d'informations plus détaillées et d'un plan.

Vous pouvez choisir d'apprendre tout cela par essais et erreurs et ce sur une longue période avant de le faire correctement, ou vous pouvez raccourcir votre courbe d'apprentissage et enlever les devinettes du jeu pour savoir exactement quelles sont les étapes à suivre avec mes cours en ligne. Les formations se font entièrement en ligne, à votre propre rythme et elles sont remplies de trucs et d'astuces délicieuses que vous ne trouverez pas ailleurs. Mon but est que vous voir voler de vos propres ailes une fois que vous aurez fini le ou les cours.

# AIDE-MEMOIRE POUR BOOSTER VOS MÉDIAS SOCIAUX

Voici la liste de formations offertes :

- Laboratoire Pinterest
- Laboratoire Instagram
- Le *Mindset* du succès
- Le programme complet *Mindset* et marketing

Je vous invite donc à vous rendre sur mon site Web pour voir les détails de chacune des formations.

[Par ici](#)