



Ebook-Club.fr



GAGNER DE L'ARGENT SUR INTERNET

FORMATION GRATUITE EBOOK-CLUB

**" CREER TON BUSINESS INTERNET
EN AUTOMATIQUE**

OU

COMMENT PASSER DE 0 A 3000€ PAR MOIS"

BONUS 1 :

COMMENT AUGMENTER SES FANS SUR FACEBOOK

Développer son réseau, augmenter ses prospects

POURQUOI UNE PAGE FACEBOOK ?

Tout d'abord, je vous propose de faire le tour sur quelques points qui font de Facebook un bon endroit pour créer une communauté. Je ne citerai pas tout bien entendu, mais je vous propose au moins de voir les grandes lignes.

Les utilisateurs

Importants et évidents : les utilisateurs Facebook. Avec plus d'1.2 milliard d'utilisateurs actifs à la fin 2013, les internautes se connectent au réseau social via leurs ordinateurs, leurs téléphones, leurs tablettes et plus encore. Ceux-ci partagent leurs vies à chaque instant et participent à des communautés, évènements, etc.

Un réseau généraliste

A côté de son nombre incroyable d'utilisateur, Facebook c'est aussi un réseau généraliste. Celui-ci n'est pas seulement axé sur la musique ou sur le cinéma, on peut y trouver de tout. Un nouveau groupe de musique, une communauté médicale, des fans de voitures, des hackers... On peut parler de tout et n'importe quoi sur Facebook, on y retrouve le monde dans toute sa splendeur.

Simple d'utilisation

Même s'il existe d'autres réseaux encore plus simples que Facebook, l'appréhender n'est pas une chose difficile quand on navigue un minimum sur internet. Vous voulez créer une page ? Cliquez sur "créer une page". Vous voulez publier une photo, cliquez sur photo. A part quelques petites subtilités plus avancées, Facebook est quand même une application simple d'utilisation que beaucoup de gens savent utiliser.

INTRODUCTION

Image humaine

Lorsque vous créez une page, vous vous rapprochez de vos clients, de vos internautes, de votre cible. Vous devenez humain aux yeux des gens. Vous discutez avec la communauté, vous partagez des moments clés de votre entreprise, vous attirez l'attention. Il arrive même parfois de faire le buzz avec une image délirante ou une vidéo virale par exemple.

Lorsque vous créez une page, ce n'est pas seulement pour être présent sur Facebook, c'est pour raconter quelque chose, pour animer, provoquer une émotion. Les gens ressentent d'autres choses à votre égard, vous n'êtes plus une simple entreprise (à moins de le paraître sur votre page).

Communautés et campagnes ciblées

Après l'aspect ergonomique et créatif, vous avez aussi le pouvoir de posséder une communauté active. Si vous réussissez à convaincre les internautes de s'abonner à votre page, vous avez la possibilité de connaître leurs envies, leurs avis sur vos produits/services... Vous avez accès à une mine d'informations sur votre cible. Vous voulez savoir si votre produit est joli ou à la mode ? Demandez-leur ! Une page Facebook vous aide à rechercher et à apprendre de vos internautes, de vos cibles.

Remplir ses objectifs

Ne nous voilons pas la face, la plupart du temps, quand on crée une page Facebook, c'est pour vendre quelque chose ou remplir des objectifs. Que ce soit une série d'aventures sur Youtube ou un produit disponible dans les supermarchés à promouvoir, vous avez toujours un objectif derrière. Si vous créez une page Facebook, vous aurez le pouvoir de fidéliser, de créer une communauté, mais surtout de vendre vos produits ou services par la suite.

Visibilité

Pour finir, il y a bien évidemment l'aspect visibilité. Si vous créez une page Facebook, vous êtes un peu plus visible sur internet et dans le monde entier. Si vous avez des milliers de fans, vous avez des milliers de personnes qui parlent de vous. Et ce n'est pas négligeable. C'est d'autant plus vrai lorsque vous postez quelque chose et que les gens se rendent compte que vous proposez quelque chose de super en dehors du réseau social.

QUEL TYPE DE PAGE CREER ?

La grande question, quel type de page créer ? Il n'y a pas de réponse toute faite, cela dépend du projet. Mais ce que je conseille de manière générale, c'est de créer une page autour d'un sujet afin de **créer une communauté**.

Les gens sur Facebook en ont rien à faire des entreprises, des produits ou encore des services de manière générale, ils ont assez de pubs sur les côtés du site ou ailleurs. Mieux vaut donc les inciter à aimer votre page parce que vous proposez quelque chose de marrant, de surprenant... qui se partage et s'apprécie, plutôt qu'une pauvre pub. Jouez sur le content marketing.

Une des meilleures solutions pour moi est de **trouver une niche** dans les pages Facebook.

C'est-à-dire trouver un sujet en rapport avec ce que vous faites, tout en ayant le moins de concurrences possible et de la demande.

Vous pouvez avoir une niche principale et des niches secondaires (une page principale et des pages secondaires).

Par exemple, si vous vendez des voitures, vous pourriez créer une page principale sur "les plus belles voitures du moment" et des pages secondaires sur les berlines, les coupés ou autre.

Le tout est d'avoir de la demande et un sujet pas trop mal recherché ;)

Après, si vous avez de la concurrence, ne vous inquiétez pas. Vous pouvez très bien vous démarquer.

Osez vous lancer, consacrez-vous à votre projet Facebook en faisant les choses bien, et tout ira pour le ...

COMMENT CREER ET GERER SA PAGE ?

Gérer sa page est une des parties difficiles sur Facebook (et sur les autres réseaux). Après avoir trouvé l'idée, il faut tout mettre en place et grossir sa page. Voici quelques étapes simples et qui sont pour moi efficaces.

La création

Tout d'abord, la création de la page. Simplement, choisissez le type de page que vous voulez créer et choisissez la catégorie se rapprochant le plus de votre sujet ou de votre thématique. Ensuite, définissez un nom accrocheur, pas trop long, qui se retient bien, et qui parle à l'internaute. Il vous faut le mot ou la phrase parfaite pour faire venir l'internaute. Vous pouvez par ailleurs mettre des mots-clés à l'intérieur pour faciliter la recherche.

Ensuite, présentez bien votre page. Mettez un joli logo reconnaissable, une page de couverture qui respecte les règles, et remplissez la description de votre page en expliquant pourquoi elle a été créée, ce qu'elle propose, et faites de même avec tous les champs éditables dans votre administration. Soyez simple et efficace en évitant les fautes d'orthographe.

Après, vous pouvez vous atteler à poster quelques posts sans pour autant inviter les gens. C'est surtout pour fournir un peu de contenu avant d'avoir une programmation régulière. Mettez des choses simples qui font un appel ou fournissent du contenu. Une image, une vidéo, un message pour annoncer l'ouverture. Rien de bien transcendant, mais c'est pour soigner un minimum votre première impression aux yeux des internautes qui passerait par là et pour préparer la suite.

Quoi poster ?

Comme je vous le disais au-dessus, vous ne pouvez pas seulement poster des publications de produits ou services, vous n'êtes pas là pour spammer les internautes de pub, vous êtes là pour les faire rire, les émouvoir, les faire réagir avant tout. En d'autres termes, vous êtes là pour avoir des commentaires, des questions, des "j'aime", des partages... pour qu'ensuite tout se passe bien lors de la promotion de vos produits, etc. La communauté avant toutes opérations de communication en quelques sortes.

Vous avez donc **3 grands types de publication** à poster :

- Les publications pour faire de l'argent (Infos produits, promotions, prix...) que j'appellerai PA.
- Les publications pour fidéliser (Jeux-concours, bon de réduction, appel à "j'aime", etc.) que j'appellerai PF.
- Les publications de contenus (Images, vidéos, citation...) que j'appellerai PC.

Les **publications pour faire de l'argent** sont les posts qui parlent de vos produits, de vos services, etc. Ce sont les posts qui sont rattachés à votre activité, ils sont là pour promouvoir et inciter vos fans à devenir client. Bien sûr, il y a aussi tout cet aspect présentation de produit qui met en avant la qualité de ce que vous proposez, mais ce n'est pas l'objectif premier, partez sur le principe simple que ces posts sont là pour faire de l'argent, point. Il ne faudra donc surtout pas en abuser. Si l'internaute se sent agressé par votre pub, il va se désabonner ou faire du tort de manière directe ou indirecte à votre communauté (et à votre entreprise). A noter que c'est le type de post qui amène du trafic à l'extérieur de la page généralement.

Les **publications pour fidéliser** quant à elles sont toutes les publications drainant du monde, du like... sur votre page. Ce sont les publications pour des jeux concours, des cadeaux, etc. Ces posts augmentent vos nombres de j'aime. Le but ici est de faire rejoindre votre communauté. N'en abusez pas trop non plus, et ce, pour les mêmes raisons qu'au-dessus.

Enfin, les **publications de contenus** sont des posts qui animent votre page, qui font parler de vous de manière indirecte ou directe, etc. Elles sont conçues pour garder et obtenir vos visiteurs par le contenu. On est dans le content marketing. Ces posts renferment des images drôles, des vidéos qui font le buzz, des blagues ou autre. Par contre, il faut éviter de poster du contenu comme cet article par exemple, sauf si celui-ci est court et intéressant. Pour vous aider à choisir du contenu, dites-vous simplement cela : “Les gens n’ont pas beaucoup de temps à consacrer à mes publications, ils veulent juste passer le temps”. En tout cas, sachez que c’est le type de post que vous devrez mixer avec les autres du dessus. Et ce, pour éviter le désabonnement pur et simple. C’est ce qui accroche les internautes à la page généralement.

Voilà, c’est à peu près les bases en ce qui concerne les types de publications. Après, vous pouvez faire des sous-catégories de post pour encore plus élargir le typage, mais c’est un autre boulot. Si vous voulez vraiment un exemple, postez un commentaire en dessous ;)

Quand poster ?

Autre aspect très important, quand poster ? Là aussi il n'y a pas de réponse exacte, tout dépend du secteur, des gens, et de plein d'autres choses. Sachez d'ores et déjà que tout le monde ne va pas voir vos publications si vous postez toutes les semaines, vous serez la plupart du temps plongé dans la masse.

De plus, sur un fil d'actualité Facebook, une personne lambda ne voit pas tous vos posts du jour, Facebook sélectionne les meilleures publications en fonction du profil de chacun, etc. Enfin, n'oubliez pas que chaque personne est différente et que tout le monde se connecte quand il le souhaite.

C'est pour cela (entre autres) que je vous préconise d'adapter une programmation régulière sous forme de cycle, avec une fréquence de publication, et un type de post pour chaque publication. Les gens ne sont pas connectés 24/24h, il faut donc poster régulièrement dans la journée pour ne pas qu'ils loupent vos infos.

Bien sûr, je ne vous demande pas de poster toutes les 5 minutes, mais toutes les 1-2h par exemple, c'est top ! A défaut (si vous ne pouvez pas poster aussi souvent), postez au moins une fois tous les 2 jours

Faites-vous un pattern/séquence de publication afin de pouvoir organiser un cycle.
Par exemple :

- Post Argent (PA)
- Post Contenu (PC)
- Post Fidélisation (PF)
- Post Contenu (PC)

(Si vous avez des jeux concours à proposer, des bons de réductions ou autres astuces pour fidéliser.)

OU

- Post Argent (PA)
- Post Contenu (PC)
- Post Contenu (PC)
- Post Contenu (PC)

(Si vous voulez juste promouvoir vos produits et fournir du contenu.)

Après, il ne vous restera plus qu'à créer un calendrier pour chaque jour de la semaine avec un intervalle de publication en fonction de votre plage horaire. Vous n'avez plus qu'à répéter le cycle en continu.

A noter que l'intervalle, et j'insiste là dessus, dépend vraiment de ce que vous voulez faire. Un intervalle toutes les 30 minutes et les gens risquent de partir. Un intervalle de 5 jours et les gens vont avoir l'impression que vous n'êtes pas actif et que vous vous en fichez de votre page Facebook (ils ne verront que très rarement vos posts).

C'est donc à vous de choisir la meilleure fréquence de publication tout en gérant le ratio de type de post. Honnêtement, construisez un pattern de qualité, cherchez l'équilibre entre trop de post et pas assez de post (en regardant les publications consultées, les effets de vos publications dans votre insight par exemple) et évitez de trop mettre de post pour fidéliser ou pour faire de l'argent. Le plus important, c'est le contenu, c'est ce qui intéresse les gens, il leur faut un truc pour pouvoir passer le temps.

Enfin pour finir sur ce point-ci, sachez que vous pouvez faire un pattern spécial pour vos promotions et événements limités, histoire de mettre en avant un certain type de produit, de promotions, etc. Les patterns ne sont pas gravés dans le marbre. Modifiez, testez, modifiez, testez. Regardez les réactions et ne soyez pas trop brusque avec vos actions, surtout si vous avez déjà une page actuellement.

Comment gérer et apprendre de notre activité ?

Lorsque vous allez commencer à avoir quelques fans, vous allez vite vous rendre compte que ceux-ci aiment, partagent, commentent vos contenus, surtout s'ils sont intéressants. Je ne vais pas y aller par quatre chemins, vous allez constater de l'activité sur votre page. Et c'est pour cela que j'aimerais vous donner quelques astuces pour plaire davantage et profiter de la situation.

Tout d'abord, suivez bien ce qu'il se passe, surtout sur vos publications argent et fidélisation. Souvent, les commentaires donnent des indices sur vos cibles, ce qu'ils voudraient bien avoir, ou autre. N'hésitez pas à consulter rapidement les commentaires, c'est une mine d'information.

Ensuite, toujours dans les commentaires, dialoguez avec votre public, montrez-leur que vous n'êtes pas indifférent à leur propos, cela crée une certaine transparence, du professionnalisme... N'hésitez pas à mettre un j'aime sur les commentaires les plus pertinents.

Après, faites attention à vos influenceurs, ce sont des personnes importantes qui vous aideront beaucoup dans votre communauté. Parlez avec eux, comprenez leurs problèmes ou autre, ils peuvent vraiment vous apporter des choses. A noter qu'il existe des outils pour déterminer vos influenceurs. Je vous laisse chercher cela sur Google.

Enfin, sachez gérer les crises et éviter les publications "limites". Réfléchissez à plusieurs fois avant de poster quelque chose, regardez bien si votre post ne risque pas d'être pris dans un autre sens ou autre. Faites attention au badbuzz aussi.

Ce qu'il ne faut pas faire

Les choses qu'il ne faut pas faire sont vraiment à éviter, car elles provoquent une chute dans les abonnements, moins d'engagement, un burn-out...

Vous devez donc éviter de :

- Publier trop fréquemment
- Publier trop rarement
- Publier des choses s'éloignant du sujet de la page
- Publier des choses inutiles et inintéressantes
- Publier de la pub
- Faire du copier/coller pour chaque publication
- ...

Ce que vous pouvez faire

Au contraire, après ce que vous ne devez pas faire, vous avez ce que vous pouvez faire. Il y a des tas de choses, mais n'en abusez pas pour autant ;)

Vous pouvez donc :

- Animer votre page
- Mettre du contenu de qualité provoquant une réaction
- Partagez votre page (modérément) sur les autres réseaux sociaux
- Inviter vos amis à venir aimer la page (vous pouvez demander à vos collègues de faire de même)
- Programmez à l'avance vos posts avec un logiciel de CM (voir ci-dessous)
- Changer votre page de couverture (pas le logo)
- Faire des montages photos tout bête avec une phrase humoristique
- Laissez faire votre imagination
- ...

Programmer avec des logiciels et outils en ligne

Comme vous avez pu le constater, le travail est conséquent et long lorsqu'il est fait à la main sur Facebook. Même s'il existe des choses pas mal, on a inventé des outils de publication automatique et de programmation. Ils vous permettent de gérer vos pages Facebook et mêmes pour la plupart vos comptes Twitter. Voici donc deux outils pas mal utilisés en France :

Hootsuite : Un des leaders de son secteur, Hootsuite vous permet de programmer et d'organiser vos publications sur la plupart des réseaux sociaux comme Facebook, Twitter, Google+, LinkedIn et plus encore. Vous avez même accès à des outils divers et variés

Buffer : Un autre assez utilisé aujourd'hui, Buffer est simple d'utilisation et sa version gratuite permet d'avoir des fonctionnalités simples et rapides sous la main. Il supporte Facebook, Twitter, Google+ (pages) et LinkedIn.

9 ASTUCES POUR AUGMENTER LE NOMBRE DE FANS SUR VOTRE PAGE FACEBOOK

Augmenter ses **fans** sur **Facebook** ne relève pas de la magie, mais appliquer toutes les bonnes pratiques augmentera indéniablement votre visibilité. Nous vous donnons dans cet article 9 astuces pour attirer le plus de fans possible, mais surtout les conserver et les convertir ensuite en clients ! Pour la dixième, il faudra prendre rendez-vous avec notre chouette équipe. Indice : ce n'est pas en invitant tous les amis de vos amis.

1. Renseignez au maximum votre page entreprise

Pas magique, mais presque. Une page non ou **mal renseignée** ne sera **pas bien référencée** par Facebook et n'apparaîtra pas dans les premières recherches du moteur de recherche. Renseigner toutes les informations utiles joue dans votre référencement mais surtout dans votre capacité à être utilisé par vos prospects.

Votre page contient-elle :

- votre **adresse** ?
- votre **numéro de téléphone** ?
- vos horaires ?
- un **lien vers votre site web** ?
- une biographie qui présente vos valeurs ?
- des visuels qui vous donne bonne image ?

Si vous avez répondu oui à toutes ces questions, **vous êtes sur la bonne voie !**



2. Optimisez le maillage entre votre blog, site web et page Facebook

En donnant la possibilité à vos internautes, prospects et clients de partager vos contenus sur Facebook grâce à des boutons de partage sur vos articles de blog, vous augmenterez votre visibilité auprès des amis de vos fans déjà durement acquis.

En installant le plugin Facebook (*) sur votre site web (ou site e-commerce), vous **faciliterez le trafic sur votre page Facebook**.



En général, il est plutôt conseillé d'attirer vos fans Facebook vers votre site pour transformer vos fans en clients, mais le fait de les amener de votre site vers votre page Facebook pourra s'avérer payant à long terme : utile pour faire mûrir vos prospects si votre fan n'est pas encore prêt à acheter. N'oubliez pas que tous vos fans sont importants, qu'ils soient déjà clients, parfaits ambassadeurs de votre marque, ou simplement prospects.



3. Créez des partenariats avec d'autres sociétés, d'autres blogueurs dans votre secteur d'activité

Identifiez une **vingtaine** de **partenaires** potentiels (même nombre de fans), aux activités ou valeurs complémentaires et proposez-leur de parler de vous en vous taggant grâce à la fonctionnalité (@) en échange d'un post équivalent sur la vôtre.

Prenons l'exemple d'une société spécialisée dans la commercialisation d'articles de sport. Il pourrait être **opportun** de tisser des partenariats avec des écoles, des centres de loisirs, des événements sportifs (Tour de l'Île cycliste, Le Grand Raid...).

Non pas pour promouvoir votre dernière paire de tennis sur la page de votre partenaire, mais en partageant des contenus qui pourraient aider les prospects de votre partenaire.

Promouvoir la page de votre partenaire augmentera vos chances d'être mis en avant lors de leur prochain événement, ou lorsqu'un de leurs fans demandera une **recommandation** sur un produit ou service que vous pourriez proposer.





4. Rencontrez vos fans, faites vivre votre communauté

Cela pourrait vous paraître étonnant, mais en ligne ne signifie pas coupé du monde. Comme le reprenait le Crédit Agricole dans un de ses spots de publicité : “le digital ne signifie pas la fin de l’humain”. C’est on ne peut plus vrai : Facebook est un réseau “social”, vous devez **rencontrer** votre communauté lors **d’événements**, sur vos **points de vente** ou lors d’événements partenaires.

Vous pouvez également promouvoir votre Page Facebook via vos brochures, kakemonos, flyers, et dans tous vos autres supports de communication traditionnelle afin d’amener le chaland sur votre page.

Augmenter le nombre de vos fans sera fortement lié à la qualité de la **relation** que vous **entretenez avec** vos **fans** existants (avec un peu de chance, ce sont même eux qui proposeront à leurs proches d’aimer votre page). Chouchoutez votre communauté et celle-ci croîtra organiquement.



Pour développer votre communauté de manière pérenne, n’oubliez pas non plus de répondre à vos messages sur Messenger : vous snoberiez un acheteur potentiel qui vous pose une question en boutique ? Non ? Alors ne le faites pas en ligne.

5. Créez l'exclusivité

Au sein d'un de vos articles de blog, vous pouvez par exemple proposer aux internautes qui vous lisent la possibilité de **s'inscrire** sur un de vos événements Facebook (évidemment inconnu à ceux qui ne vous lisent pas), de participer à un jeu concours ; ce qui les poussera à vous "liker" pour pouvoir terminer l'action escomptée.

6. Créez des publications engageantes

Faites en sorte que les visuels de vos publications attirent le regard, postez des vidéos qui intéressent vos personas. En étant partagées, ces vidéos augmenteront votre reach (portée) et votre page sera potentiellement suivie par ces nouveaux internautes enchantés.

7. Utilisez des Hashtags # pour attirer les internautes intéressés par la thématique de votre publication

Identifiez les **hashtags tendances** du moment, et orientez vos publications autour de ceux qui seraient pertinents avec votre secteur d'activité, ou ceux de vos partenaires.



Twitter, Instagram (qui appartient à Facebook) ne sont plus les seuls à utiliser les hashtags pour catégoriser leurs contenus et leurs publications. Profitez-en pour cibler et atteindre vos futurs fans.

8. Organisez des jeux concours

L'appât du gain favorise fortement la **virilité** de ce type de publications. Si votre budget vous le permet, **faites gagner des lots à vos fans**. Attention cependant à ce type d'événement : vous risquez d'enregistrer un bon nombre de nouveaux fans mais la majorité pourra s'être inscrite uniquement pour le jeu concours.

Ils seront donc susceptibles de s'avérer très vite inactifs au sein de votre communauté, voire de la quitter une fois que les gagnants auront été annoncés.

Gardez en tête que les jeux concours sont de bons pourvoyeurs d'audience, hélas souvent peu qualifiée.

9. Faites de la publicité ciblée, sponsorisez certaines publications

Vous faites déjà certainement de la publicité sur Facebook, et si ce n'est pas le cas, sachez que vous pouvez "Booster" certaines de vos publications pour toucher d'autres internautes.

Lors du paramétrage de la promotion de votre post, vous pouvez agir sur :

- la région : disons "La Réunion"
- l'âge
- les centres d'intérêts
- le métier, le type de poste

Vous pouvez donc cibler des inconnus qui correspondent à ces critères ou sponsoriser cette publication auprès des amis de vos amis et toucher de nouveaux fans potentiels.

Il existe plusieurs manières d'augmenter votre nombre de fans mais gardez en tête qu'un fan n'est pas un client, et partir à la chasse aux likes ne vous fera pas forcément vendre davantage. L'engagement et la qualité de votre base de fans doivent primer.

Occupez-vous de vos fans actuels, proposez-leur du contenu qui les aide, du contenu qui leur plaise (il n'y a pas non plus que le business dans la vie). Faites-vous aimer par votre communauté, faites-vous recommander parce que vous êtes utiles à vos fans.

BRAVO tu es arrivé au bout de ces astuces sur la création de page Facebook et comment obtenir plus de fans pour profiter de ta formation gratuite Ebook-club

Passe la porte de l'Ebook-Club.

Tu y trouveras de nombreux Ebooks dans des catégories variées et actuelles : aides et formations sur le business sur internet, le bien vivre et la nutrition, la perte de poids, le développement personnel...

mais aussi un pack de 300 ebooks en Français avec droits de revente....

Et la possibilité d'obtenir un revenu complémentaire par des gains de parrainage pouvant atteindre **500€, 1000€, et même jusqu'à 3000€ mensuels !**

Voir la page de présentation de l'Ebook-club :

<https://ebook-club.fr>

Pour aller plus loin, je te propose ce guide super à moins de 6€ :



Ebook | La Fabrique à Likes

La technique ultime pour obtenir des interactions sur Facebook et tous les autres réseaux sociaux ! Premiers résultats garantis dans l'heure.

DECOUVRIR CE GUIDE

<http://go.ebookclub.91tech.1.1tpe.net>