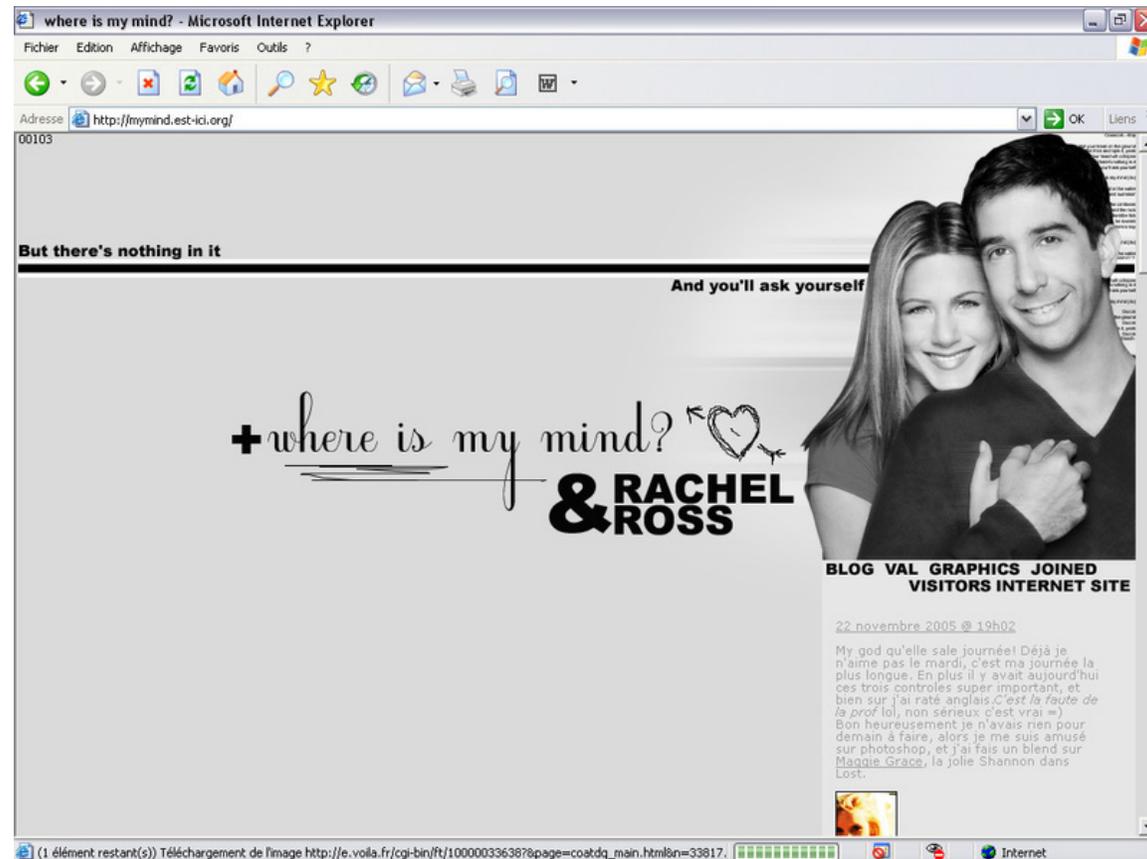


Comment développer son business grâce à la création de contenu ?





Mon premier blog quand j'avais 15 ans 🤪🤪

Comment Amazon développe son catalogue fashion et comment s'en inspirer?



Amazon fait partie des “quatre grands d’internet” avec Google, Facebook et Apple. Et est l’un des sites de vente en ligne les plus puissants au monde. Pourtant, malgré sa notoriété, Amazon avait un point faible dans son catalogue : la mode. Un sérieux manque à gagner. En 2016, le groupe a donc décidé de mettre le focus sur son offre de vêtements et accessoires. Découvrez comment Amazon devient Amazon Fashion.

LIRE PLUS



EN SAVOIR PLUS

Hello !



Mon blog actuel... et mon business actuel 😊



QUESTION :

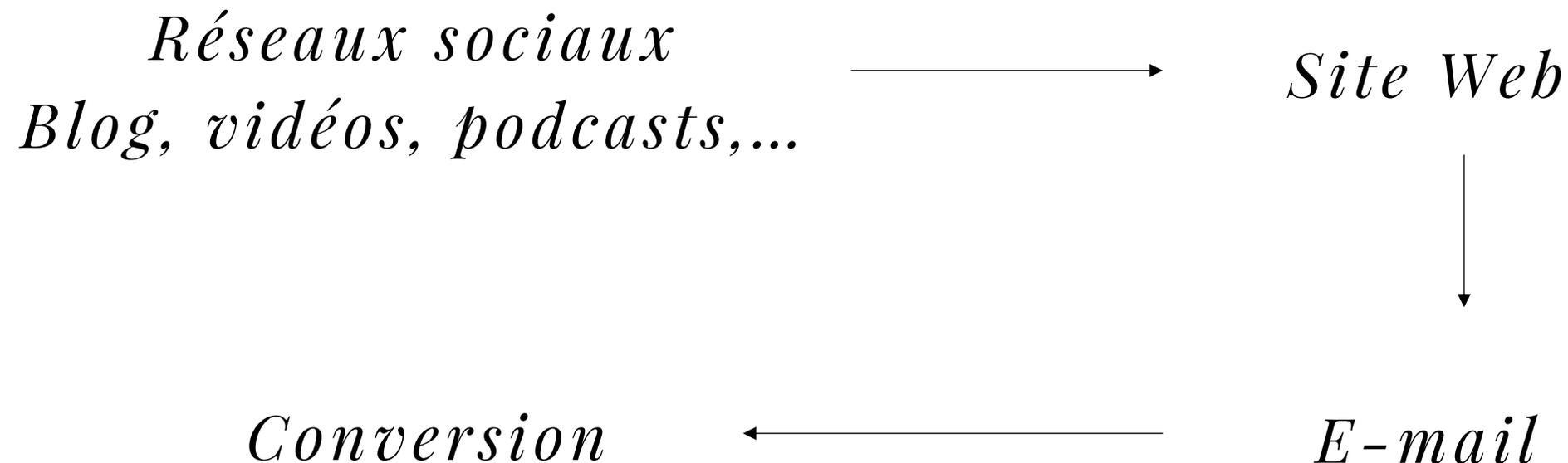
*Quel est votre objectif
numéro 1 sur le web ?*

QUESTION :

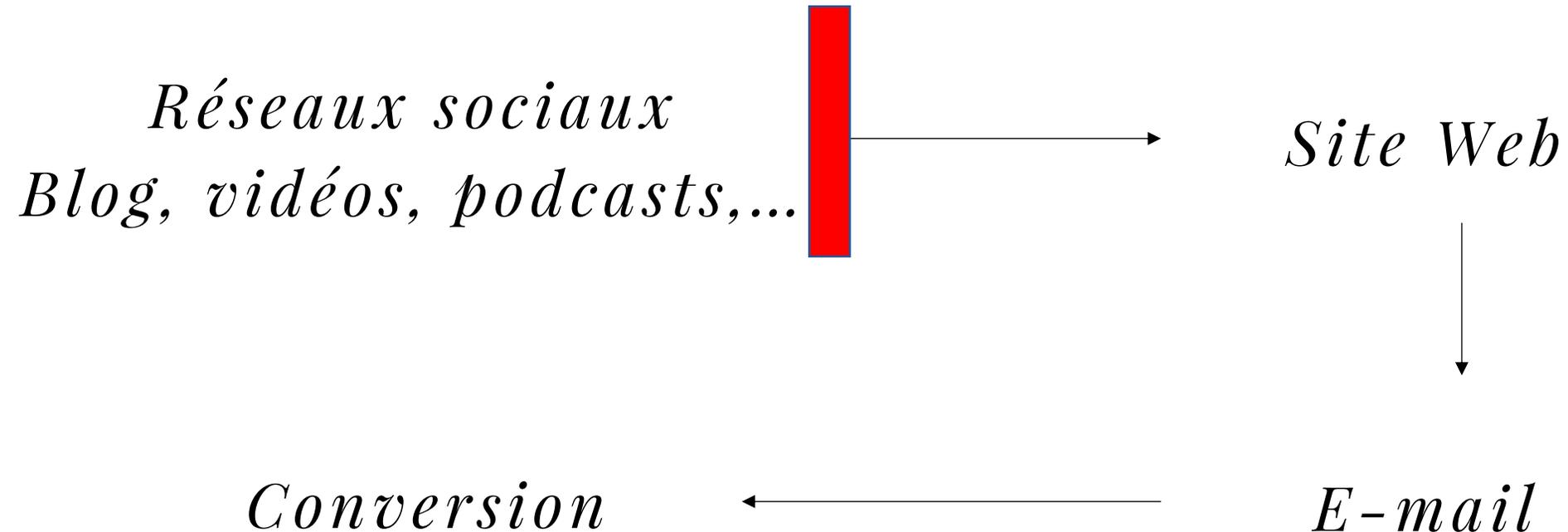
*Quel est votre objectif
numéro 1 sur le web ?*

VENDRE !

LE TRAJET DU CLIENT



LE TRAJET DU CLIENT



4 étapes

- Identifier sa niche et son client idéal.
- Créer du contenu pour attirer son client idéal.
- Avoir un site optimisé pour les conversions.
- Vendre ses produits et services.

**Identifier sa niche et
son client idéal.**



- Un business spécialisé.
- Identifiable.
- Se différencier de la concurrence.

SANS NICHE

“Je suis photographe.”

AVEC NICHE

“Je suis photographe de mariage, spécialisée dans les cérémonies sur la plage.”

AVEC NICHE

“Je suis photographe de mariage, spécialisée dans les cérémonies sur la plage.”

“Je suis photographe spécialisée dans les portraits de jeunes enfants et je travaille en collaboration avec des crèches.”



- Choisir une niche ne veut pas dire qu'on s'enferme dans un secteur.
- C'est une manière de présenter son business.
- Cela facilite la communication et les conversions (Stay tuned... ! =))



- LA personne à qui on s'adresse.
- Ce n'est pas un groupe de personne.
- On cible UNE personne.



- Cibler un client idéal ne veut pas dire renoncer aux autres.
- C'est une manière de présenter son business.
- Cela facilite la communication et les conversions (Stay tuned... ! =))

C'EST À VOUS !

Connaissez-vous votre niche ?

Connaissez-vous votre client idéal ?

**Créer du contenu pour
attirer son client idéal.**



**SE FAIRE
CONNAITRE ?**

- Publicité
- Donner des conférences gratuites
- Aller à des salons
- Faire des démonstrations
- Agence de communication
- Relation presse



- Créer du contenu pour se faire connaître.
- Créer du contenu pour attirer son client idéal.

Outbound Marketing

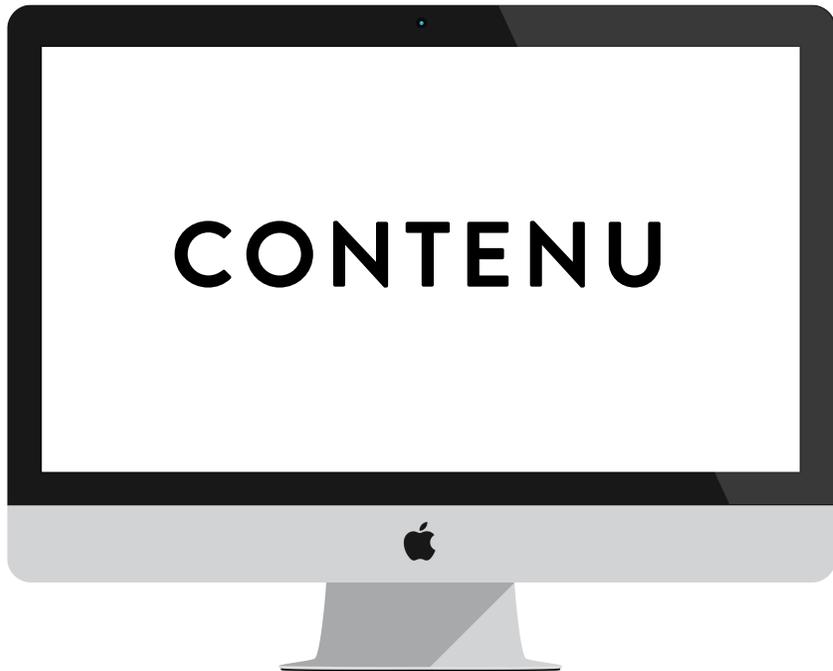


Inbound Marketing



EXEMPLE

1. Charlotte se marie dans 10 mois en Bretagne.
2. Elle cherche des beaux lieux pour la cérémonie et des idées pour les photos.
3. Google
4. *“10 idées de photos de mariage à faire face à la mer.”*
5. Charlotte découvre le travail de Sophie, photographe de mariage.



- Articles de blog
- Vidéos
- Podcasts



- Je recommande vivement d'avoir un blog.
- Article : entre 1 à 2 pages A4.
- Excellent pour le référencement.

5 CHOSES À
FAIRE QUAND
VOTRE
BUSINESS
EST AU
RALENTI.

© 12 juillet 2018

5 choses à faire quand votre business est au ralenti

Que ce soit pendant les vacances, ou pendant des périodes creuses durant l'année, il arrive que notre business soit au ralenti. Même si il est important de profiter de ces moments « slow » pour respirer un peu, ces périodes peuvent être également l'occasion de travailler sur d'autres choses. Voici 5 choses [...]

0

3 FAÇONS DE
DIVERSIFIER
VOS REVENUS.

ET FAIRE GRANDIR
VOTRE CA.

© 28 juin 2018

3 façons de diversifier vos revenus

Il est indispensable d'avoir plusieurs types de revenus quand on est indépendant. Cela permet d'assurer un certain chiffre chaque mois. Je vous explique dans cet article pourquoi et comment.

0



[News >](#)

[Media store >](#)

[e-Services](#)

[Solutions >](#)

[Agenda](#)

[Formations](#)

[À Propos >](#)

● Starters

7 étapes incontournables pour devenir freelance

Par Mehdi Ferron - Alexis Bley - 14 juin 2019 à 10:06 | 374 vues

[Coproductio](#)

[Idées](#)

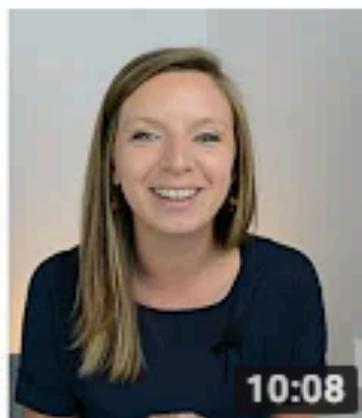
[Starters](#)





- Le format populaire du moment.
- Chaine YouTube + upload sur les autres réseaux.
- Vidéos entre 5 et 15 minutes.
- Pas besoin de matériel pro pour commencer.

9 QUESTIONS POUR
**DEVENIR
ENTREPRENEUR**

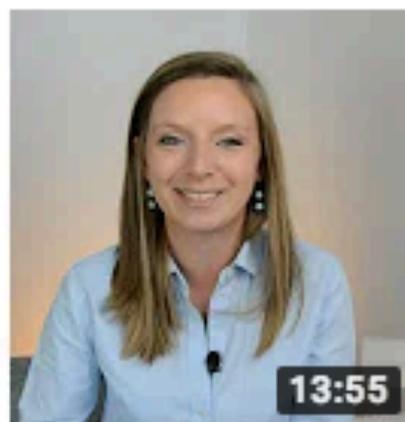


#163 - DEVENIR ENTREPRENEUR : 9 questions importantes

8 vues • il y a 2 heures

Vous avez une question? Vous voulez réagir? Laissez un commentaire sous la vidéo ou contactez-nous par email (toutes

LE RETOUR DES
VIDÉOS



#162 - En vrac : critiques, influenceurs, cabinet & YouTube

10 vues • il y a 15 heures

Vous avez une question? Vous voulez réagir? Laissez un commentaire sous la vidéo ou contactez-nous par email (toutes



- LE nouveau format à exploiter.
- Format entre 10 à 60 minutes.
- Pas besoin de matériel pro pour commencer.



ACCUEIL
CONTACT

NOS PROJETS

REPRÉSENTATIONS

A PROPOS

PODCAST



À TRAVERS SES PROJETS ET SES PROJETS.



Podcast #20 avec [@thisisvenice](#) | Quand le mail art mène à l'influence





- Facilité d'accès.
- Contenu ré-utilisable.
- Peu de cout de démarrage.
- Facilité de partage.
- Résultats rapides... si on applique les bonnes stratégies.

- Positionnement d'expert.



- Les articles et vidéos vont remonter dans les résultats de Google au fur et à mesure...
- En attendant, il faut aussi faire sa promotion !

ATTENTION

Pour que le marketing de contenu fonctionne,
vous devez identifier correctement votre
client idéal.

Vous devez savoir qui il est, et quels sont ses
besoins.

C'EST À VOUS !

Quel type de contenu allez-vous créer ?

Quelle expertise pouvez-vous partager ?

**Avoir un site optimisé
pour les conversions.**

**QUEL EST L'ELEMENT
PRINCIPAL SUR UN SITE WEB ?**

QUEL EST L'ÉLÉMENT PRINCIPAL SUR UN SITE WEB ?

*Pouvoir acquérir les adresses e-mail des
visiteurs !*

1. Charlotte a découvert le blog de Sophie et son travail.
2. Mais elle ne l'appelle pas encore pour l'engager !



- Un article de blog ne suffit pas à convertir un visiteur en client.
- Vous devez lui rappeler que vous existez.
- Vous devez lui rappeler ce que vous faites.



- L'e-mailing est le meilleur moyen de vendre ses produits et services.
- Objectif : envoyer des e-mails.
- Objectif 2 : avoir des abonnés à la newsletter.



- Offrir des bonus !
- Workbook, checklists,...
- Ajouter ces bonus sur votre site.

1. Charlotte est sur le blog de Sophie.
2. A la fin de l'article, il y a un CTA "Télécharge la checklist "5 choses indispensables à prévoir pour ses photos de mariage".
3. Charlotte télécharge le document en échange de son adresse e-mail.

Heather
Crabtree

PODCAST

MEMBERSHIP

MASTERMIND

FREE MASTERCLASS



Business Strategist + Community Builder

TEACHING WOMEN HOW TO
RUN A SAVVY BUSINESS +
LIVE A FULFILLING LIFE

WATCH MY FREE MASTERCLASS
HERE >

LEARN MORE



CAITLIN BACHER

[HOME](#) | [FREE FB GROUP](#) | [SCALE WITH SUCCESS](#) |

HEY! I'M CAITLIN.

**I HELP COURSE CREATORS GET OFF
THE LAUNCH ROLLER COASTER SO
THEY CAN START TO SCALE WITH
SUCCESS®.**

[>> APPLY NOW](#)





APPRENEZ A UTILISER FACEBOOK COMME UNE PRO !

Découvrez mes techniques pour gérer efficacement votre page Facebook, dans un cours gratuit de 5 jours!

J'EN PROFITE GRATUITEMENT !

CONSEIL

Le bonus ne doit pas être trop long.

Titre concret.

Résultats rapides.

**Vendre ses produits et
services à son client
idéal.**



- Newsletter hebdomadaire.
- Conseils supplémentaires.
- Proposer les services/le produit.



- Storytelling/backstage
- Conseils
- CTA

CONSEIL

Votre liste d'adresses doit être votre
priorité !

Les fans, followers, ... n'achètent pas.

Votre liste achète.

C'EST À VOUS !

*Qu'allez-vous faire pour faire grandir votre
liste ?*



- Garder comme objectif que le but de votre présence sur le web est de vendre.
- Le marketing de contenu est le meilleur moyen de se faire connaître.
- Les abonnés de la newsletter deviennent des clients, pas les fans et followers.

C'EST À VOUS !

Des questions ?