

COMMENT TROUVER — VOS — CLIENTS RAPIDEMENT

TECHNIQUE DE NINJA POUR
FAIRE DÉCOLLER VOS VENTES
EN UN TEMPS RECORD



ROMAIN PLAGNARD

Je vais vous dévoiler une méthode qui a fait ses preuves et qui va vous permettre d'obtenir des centaines de visiteurs sur votre site rapidement, et réaliser des ventes en un temps record.

C'est une méthode redoutable, qui peut être rapide à mettre en place !

Suivez la technique, je vous dévoile tout maintenant.

Pour mettre en place cette "Méthode", il vous faudra un compte Facebook.

Je tiens à préciser, ce n'est pas une méthode miracle, au contraire, c'est une méthode qui devient de plus en plus diffusée dans le monde du webmarketing et je tenais à vous la partager.

Pour ne pas vous faire languir, le but est simple : il s'agit de créer un Persona (<https://www.definitions-marketing.com/definition/persona-en-marketing/>) sur Facebook, de faire "vivre" ce profil, d'ajouter des amis, puis ensuite de créer une page pro ou un groupe privé, dans lequel vous allez pouvoir ajouter "vos amis".

Partant de là, vous allez pouvoir diffuser du contenu dans votre groupe ou sur votre page, auprès de gens "qualifiés" qui seront susceptibles d'aimer vos publications, qui vont interagir et provoquer de l'engagement, puis pourquoi pas acheter vos produits ou se rendre sur votre site.

De cette manière, vous pourrez drainer du trafic sur votre site mais c'est aussi une redoutable méthode pour vendre vos produits.

Assez parlé, venons-en au fait et comment mettre tout cela en place.

- **A mettre en place**

Pour commencer, il va falloir créer un compte Facebook, un compte supplémentaire à votre profil personnel si vous en avez un.

L'idéal est de créer un profil qui correspond à l'avatar client que vous ciblez.

Je m'explique :

Si vous avez un site sur la cuisine, il va falloir faire quelques recherches sur votre avatar client. L'avatar client étant votre "client type".

Quel est l'âge moyen, homme ou femme, centre d'intérêts, catégorie Sociaux Professionnelles...

Pas de panique, pas besoin de rentrer dans une analyse poussée qui vous prendra des mois à réaliser. Utilisez simplement Facebook Insight : <https://www.facebook.com/ads/audience-insights/people?act=1602794656458986&age=18-&country=FR>

En faisant votre recherche vous allez pouvoir dresser le portrait-robot de votre cible.

Affinez au maximum et servez-vous de Insight pour également découvrir quelles sont les pages aimées par votre cible.

Dès lors que vous tenez ces données, créez votre profil personnel Facebook.

- **Nouveau profil "espion"**

Ouvrez un nouveau compte Facebook.

Mettez une photo de profil, une photo qui donne envie d'accepter votre demande en ami.

Ce que je veux dire par là, soit vous mettez votre tête en photo, soit vous vous dénicher un petit logo sympa qui est agréable.

Une photo de profil qui est sympa (vous pouvez vous créer un logo avec vos initiales par exemple. Pour cela, utilisez Canva.com) obtiendra plus facilement des acceptations d'ajouts d'amis.

Créez-vous un personnage avec un nom prénom.

Gardez votre Prénom et votre nom ou alors modifiez légèrement votre nom !

Restez simple, car vous allez ensuite pouvoir interagir avec vos 'nouveaux' ami(e)s.

Ajoutez un surnom, pour que ce soit encore plus explicite pour vos futurs amis.

Si je vous dis de rester simple sur le choix du nom en prenant le vôtre, c'est au cas où Facebook viendrait à vous demander de justifier votre nom par exemple et leur envoyer votre carte d'identité. (c'est rare mais cela peut arriver si vous abusez avec ce nouveau compte)

Pourquoi mettre un logo ? Car lorsque vous allez effectuer les demandes d'amis, les gens vont immédiatement regarder votre photo de profil et s'ils ne connaissent pas, ils n'accepteront que très peu souvent.

Il faut que les personnes qui voient votre profil y trouve clairement un intérêt d'accepter votre invitation.

Pour se faire, rendez-vous sur votre profil, allez dans "A propos" puis dans "Détails sur vous".

Ajoutez un Type de nom. Sélectionnez "Nom avec Titre"

À propos

Vue d'ensemble

Emploi et scolarité

Lieux où vous avez habité

Informations générales et coordonnées

Famille et relations

Détails sur vous

Évènements marquants

À PROPOS DE VOUS

+ Écrivez quelque chose sur vous

AUTRES NOMS

Type de nom

Nom avec titre ▼

Nom

Romain Marketing

Afficher en haut du profil
Romain PL (Romain Marketing)

Les autres noms sont toujours publics et permettent aux gens de vous trouver sur Facebook.



Enregistrer les modifications

Annuler

Ayez une image de votre couverture (header) qui soit dynamique, sympa, et une phrase d'accroche qui est "parlante" et qui interpelle.

Ajoutez également une petite "Intro", sur la gauche de votre profil.

Décrivez-vous en quelques lignes. Par exemple que vous êtes la championne des macarons, mais que vous avez un vrai talent et une vraie passion pour la cuisine. Que vous aimez partager votre savoir....

Dans "à propos", marquez aussi où vous travaillez, etc... Mettez un maximum d'infos. Vous pouvez mettre de fausses infos du genre : Vous êtes cuisinière à votre compte, quelque chose comme ça.

Dès que votre profil est prêt, vous allez pouvoir commencer à l'utiliser.

Chose très importante, ne grillez pas les étapes, allez-y bien point par point, sinon vous risquez de vous faire bannir votre nouveau compte par Facebook.

- **Faites vivre votre profil**

Pour que votre compte soit viable, ayez une démarche naturelle avec ce nouveau profil.

C'est-à-dire, n'allez pas ajouter 300 amis le premier jour.

Naturellement vous ne le feriez pas, donc si cela venait à se produire, Facebook détecterait immédiatement qu'il y a un souci.

Donc n'éveillez pas les soupçons de Facebook, évitez d'allumer la lanterne rouge.

Prenez plutôt le temps de développer votre profil correctement.

Augmenter les ajouts progressivement.

Imprégnez-vous bien de votre Persona (voir la définition <https://www.definitions-marketing.com/definition/persona-en-marketing/>)

D'autre part, n'hésitez pas non plus à ajouter des publications sur votre profil Facebook.

Cela sera toujours mieux et plus sympa pour vos futurs ami(e)s.

Mettez 4-5 posts, avec des photos par exemple de plats, et des partages d'articles sur la cuisine.

- **Ajoutez vos ami(e)s**

Dès lors que tout est en place, commencez à faire vivre votre profil, en allant intégrer des groupes qui parlent de votre thématique (rappel : j'ai pris comme exemple la Cuisine), allez aimer les pages que vous avez dénichées avec Facebook Insight (voir plus haut).

Sur ces mêmes pages, ou sur les groupes auxquels vous allez adhérer, commencez à ajouter quelques personnes.

Pour cela très simple, regardez quelques publications, et ajoutez les gens qui ont commentés ou likés la publication.

Faites cela manuellement. Il existe des scripts qui peuvent réaliser l'ajout en masse à votre place, mais on va rester soft et faire simple.

Le travail d'ajouts d'amis est assez long, il existe d'autres méthodes, comme par exemple, faire une recherche de toutes les personnes qui aiment par exemple la page « Marmiton ».

Cela vous sort un listing de personnes, que vous pourrez ajouter une par une comme "amie". De cette manière, vous aurez des amis ultra ciblés.

N'hésitez pas à me contacter pour que je vous donne un petit script qui permettra d'ajouter automatiquement la liste d'amis si vous ne voulez pas le faire un par un.

Le travail d'ajout d'amis est chronophage, certes, mais je vous assure que cela vaut le coup.

Ajoutez 20-30 amis le premier jour, essayez d'en ajoutez une 30 aines le second jour, et de même pour le 3ème jour (vous pouvez continuer ainsi autant de temps que vous voulez, sachez juste que vous ne pourrez plus faire de demandes d'amis dès lors que vous aurez 1000 demandes en attentes)..

Par contre veillez à rester humain en ajoutant quelques amis tous les jours mais n'ajoutez pas 500 amis d'un coup.. Cela ne passera pas.

Regardez aussi le taux d'acceptation afin que celui-ci reste 'normal'.

Si vous invitez 30 amis tous les jours et qu'aucun n'acceptent, Facebook identifie un problème.

D'où l'importance de bien cibler les gens que vous demandez en amis.

Des lors votre personae va doucement commencer à se remplir d'amis.

Si vous notez un faible taux d'acceptation, n'hésitez pas à revoir votre logo, votre entête.

• **Groupe privé**

Au bout de 2-3 jours vous allez pouvoir créer un groupe sur Facebook. (Vous pouvez créer votre groupe dès le 1er jour, y'a pas d'importance..)

Une fois votre groupe créé (groupe public), vous allez pouvoir ajouter automatiquement vos amis dans ce fameux groupe..

C'est le point névralgique de la stratégie.

Car si vous avez bien fait votre exercice, tous les gens que vous avez en amis ont logiquement un point commun avec vous, la cuisine.. (pour notre exemple)

Vous allez devoir utiliser une petite extension Chrome :

<https://chrome.google.com/webstore/detail/for-facebook-group-invite/pmdbndicjpnflcfplddgonlijmhcmfncj>

Cette extension va vous permettre d'ajouter en masse, vos amis Facebook, dans le groupe que vous venez de créer.

La procédure :

- Installez l'application, puis rendez-vous sur Facebook, dans votre groupé créé pour l'occasion.
- Cliquez sur l'application qui apparait dans votre barre d'outils Chrome.
- Lancez l'invitation dans votre groupe.

Attention : Faites d'abord un ajout de 50 membres, puis 1h après, ajoutez 100 membres, puis 1h après, invitez tous le restant des amis.

Et voilà, l'ensemble de vos amis se retrouvent par défaut, dans votre groupe.

Ils n'ont pas eu besoin d'accepter la demande, ils sont automatiquement ajoutés au groupe.

Vous aurez donc des gens intéressés par la thématique de la cuisine ajoutés automatiquement dans votre groupe.

Pensez à ajouter un peu de contenu dans le groupe, pour que le taux d'acceptation des gens soit bon et que les gens restent.

- **L'intérêt ?**

Le fait d'avoir ajouté vos amis dans ce groupe, va vous permettre de diffuser vos informations avec un excellent taux de diffusion.

En effet, les gens qui adhèrent à un groupe, voient potentiellement plus de publication du groupe qu'une page.

En gros, lorsque vous allez publier, vos posts auront une diffusion plus large auprès de votre communauté.

Une page Facebook n'offre plus les mêmes 'portées' de publications. C'est donc un moyen de contourner le problème.

Cependant, si vous voulez que vos posts soient bien diffusés auprès de votre communauté, pensez à poster des choses intéressantes et captivantes qui vont susciter l'intérêt et faire interagir les gens. De cette manière, votre portée reste bonne.

Astuce pour votre groupe privé

Ne visez pas l'effet de masse, ce que je veux dire par là, n'y allez pas comme un bourrin pour l'ajout, cela ne servira pas à grand-chose.

Priorisez par exemple un groupe de 40-50 personnes.

Pourquoi QUE 50 personnes ? et bien car l'interaction avec le contenu que vous posterez sera beaucoup plus fort.

Rien ne vous empêche également d'avoir plusieurs petits groupes privés.

- Avant de vous affoler à en mettre plein la vue à vos membres, pensez que vous devez choyer vos membres en leur partageant du contenu, de véritables informations pertinentes. Ne pensez pas que vous allez pouvoir vendre directement. Ne soyez pas trop brusque.
- Si vous décidez de vendre tout de suite, les conséquences vont être que votre Reach, c'est-à-dire la portée de vos publications va significativement baisser. Facebook va se rendre compte que ce que vous publiez n'apporte pas d'intérêt particulier à vos membres. Faites alors très attention à cela. Apportez de la valeur, et ce, gratuitement.

Si on reprend notre exemple, ce serait de partager vos recettes de cuisines, les accessoires que vous utilisez par exemple pour cuisiner, ou alors faites une vidéo pour expliquer tout cela... Donnez du gratuit..

La vidéo offre un bon taux d'interaction et d'intérêt.

Donnez sans attendre à recevoir, vous verrez, vous aurez du retour dans le temps.

Vous êtes administrateur du groupe, donc vous allez pouvoir publier ce que vous voulez..

C'est à vous de jouer en publiant des articles de votre blog, des produits que vous vendez..

Cependant ne faites pas n'importe quoi car, d'une vous allez lasser votre communauté donc soyez créatif, et de deux, vous risquez de vous faire fermer le groupe.

Petite astuce pour sécuriser votre groupe : ajoutez votre véritable compte Facebook comme administrateur du groupe.. De cette manière vous sécurisez votre groupe. Si votre persona se faisait bannir par Facebook, vous pourrez toujours gérer le groupe avec votre vrai profil Facebook.

J'espère que cette petite astuce vous servira.

On pourrait encore parler sur le sujet car il y'a matière à optimiser encore plus certaine chose, mais vous avez déjà l'essentiel pour réussir à créer votre communauté en un temps record et réaliser vos premières ventes ou vos premiers visiteurs sur votre site.

Si vous voulez en savoir plus, n'hésitez pas à retrouver pas mal d'astuces et de conseils sur le site <https://www.devenir-entrepreneur-du-web.com>

Cet Ebook est la propriété de Devenir Entrepreneur du Web

