



LES WEBINAIRES

bpifrance

CRÉATION

**COMMENT ATTIRER DES CLIENTS SUR LES
RÉSEAUX SOCIAUX SANS PROSPECTER ?**

RDV LE 23 FÉVRIER 2023 À 11H



**DELPHINE LEFETZ
BPIFRANCE**



**LESLIE SAAD
LEADS CONSULTING**

Comment attirer des clients sur les réseaux sociaux sans prospecter?



DELPHINE LEFETZ
BPIFRANCE



LESLIE SAAD
LEADS CONSULTING
 **LinkedIn**

AU PROGRAMME



**Comment attirer des clients
sur les réseaux sociaux
sans prospecter ?**

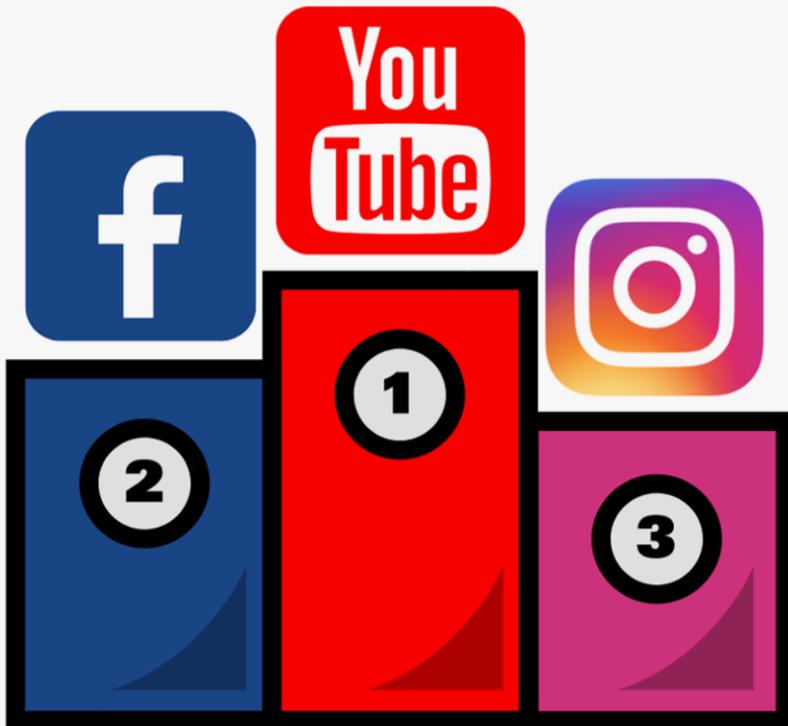
- ➔ Définir votre client cible idéal,
- ➔ Choisir un ou des réseaux sociaux en cohérence avec votre activité,
- ➔ Créer du contenu unique sur les réseaux sociaux pour attirer vos prospects dans un tunnel de vente,
- ➔ Convertir ces prospects en clients,
- ➔ Déployer des stratégies performantes pour développer votre communauté,
- ➔ Utiliser des outils gratuits pour vous professionnaliser.

Les réseaux sociaux sont incontournables en France

80%

DES FRANÇAIS UTILISENT LES RÉSEAUX SOCIAUX SOIT 52,60 MILLIONS D'UTILISATEURS

YouTube : 52,60 millions d'utilisateurs
Facebook : 31,35 millions d'utilisateurs
Instagram : 26,55 millions d'utilisateurs
LinkedIn : 23 millions d'utilisateurs
Snapchat : 24,20 millions d'utilisateurs
TikTok : 17,48 millions d'utilisateurs
Pinterest : 11 millions d'utilisateurs
Twitter : 10 millions d'utilisateurs



Source : Le blog du modérateur 2022



Un outil de recrutement encore sous-estimé !

*JUSQU'À 80% DE LEADS GÉNÉRÉS
PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX*

UN ELDORADO ENCORE SOUS-ESTIMÉ



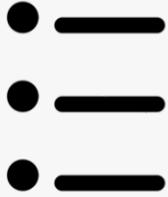
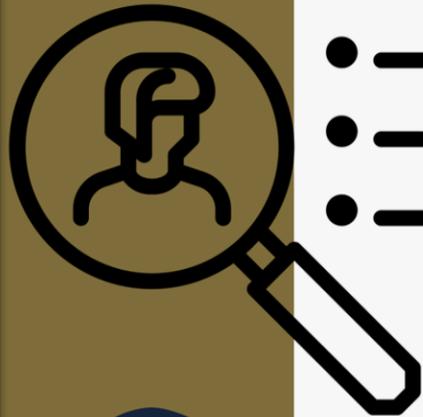
**« TRAVAILLEZ D'ABORD SUR
L'ENTREPRISE, AVANT QU'ELLE
NE TRAVAILLE POUR VOUS. »**

IDOWU KOYENIKAN



DÉFINIR VOTRE CLIENT CIBLE IDÉAL OU PERSONA

Votre persona



IMAGINEZ VOTRE CLIENT IDÉAL

Imaginez que vous soyez invité à fêter l'anniversaire d'une cousine éloignée, que vous n'avez pas vue depuis plus de dix ans. Vous savez que c'est une fille, vous connaissez son âge et sa profession mais c'est à peu près tout.

>> Créez votre ou vos persona(s) pour cibler vos efforts

Muni uniquement de ces informations, comment allez-vous réussir à lui acheter un cadeau qui lui fera plaisir à coup sûr ? Il en est de même lorsqu'il s'agit de promouvoir et vendre vos produits. Si vous n'avez qu'une connaissance superficielle des clients que vous ciblez, vos publicités et supports marketing s'adresseront à une audience inutilement large.



Persona : créer une communication sur mesure



Devinez qui est leur persona ?



bpifrance

CRÉATION

Construire son persona : la clé pour bâtir sa stratégie de communication

🎯 Définissez le profil de votre utilisateur

Donnez un nom à votre persona et ajoutez une photo. Précisez ses infos démographiques (âge, contexte familial, lieu de résidence)



Arthur

Age : 32 ans
Situation : Marié, 1 enfant en bas âge
Domicile : Paris
Poste : entrepreneur, fondateur de "Baume au coeur" (SASU)

Biographie
Arthur est né à Paris et a toujours eu le contact facile avec les gens. Après plusieurs années en tant que commercial chez Sephora, il a décidé de fonder Baume au coeur, il y a 8 mois. Baume au coeur est une marque de soins pour homme sans boutique physique.

Arthur a toujours été passionné par les soins, soucieux de son apparence et l'image qu'il renvoie. Cette obsession l'a amené à travailler pour Sephora avant de passer le cap et de créer sa propre entreprise. Aujourd'hui, il souhaite trouver une solution qui simplifie l'envoi de ses produits qu'il vend sur son site.

Indécis / **Déterminé**
Désorganisé / **Organisé**
Isolé / **Sociable**

Marques favorites :
Devred, Quicksilver, Vans, Beneteau

Médias consommés :
Privé : Facebook
Professionnel : LinkedIn, Instagram

Occupations :
Jouer avec son fils
Organiser dîners/apéritifs avec ses amis.
Activités sportives
Découvrir l'actualité tous les jours

🎯 Identifiez ses centres d'intérêts, ses tâches, ses activités

Relevez celles qui sont connexes au sujet que vous explorez

🎯 Projetez-vous dans ses objectifs

Indiquez ce que votre produit ou service doit l'aider à atteindre ou à résoudre

🎯 Identifiez ses points de frustrations

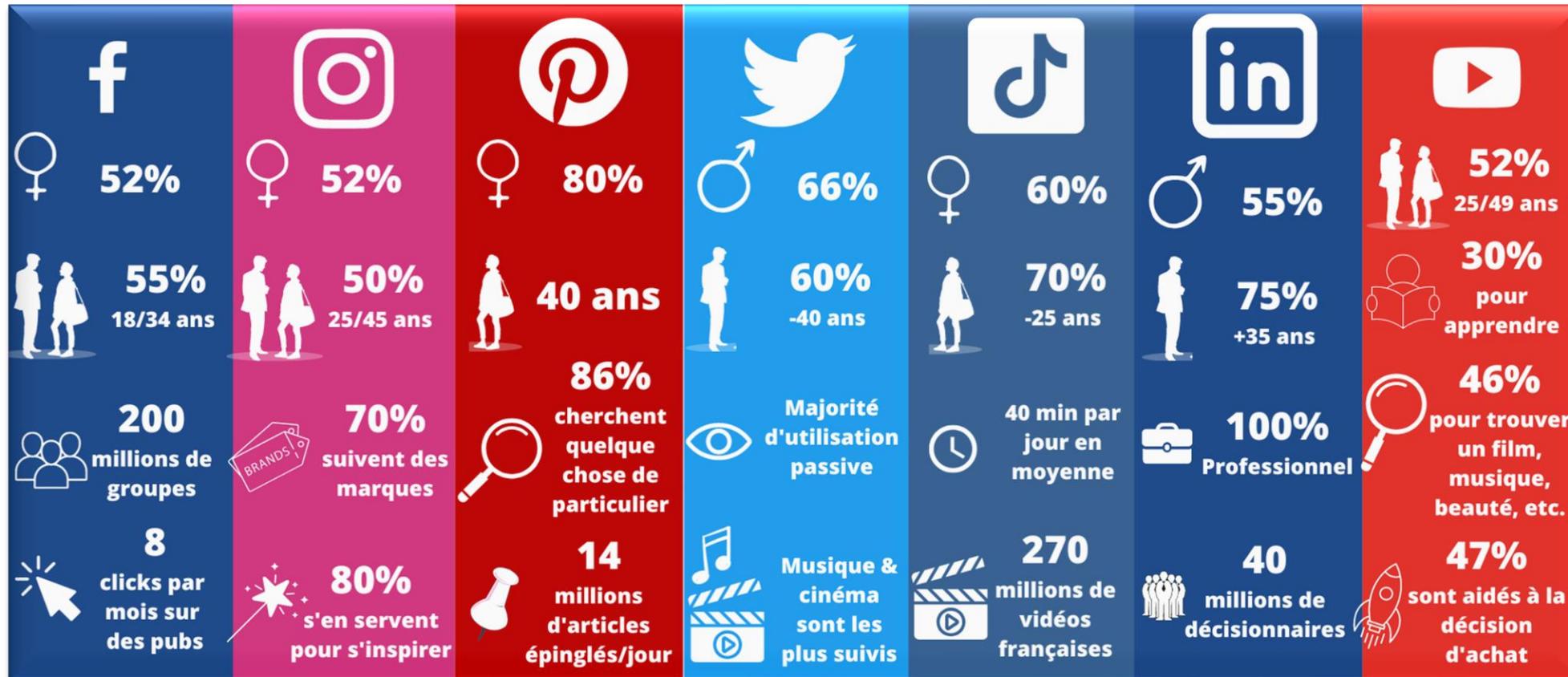
Imaginez les freins qui l'empêchent de réaliser ses tâches ou désirs, et d'atteindre ses objectifs



LE CHOIX DES RÉSEAUX SOCIAUX

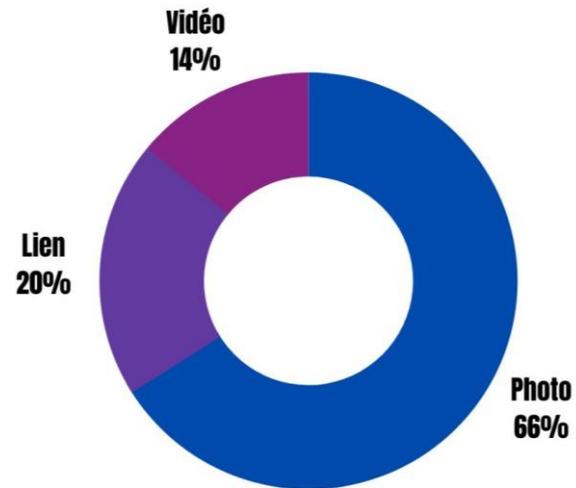
Choisir un réseau social en fonction de son marché cible

À chaque réseau social, sa cible idéale

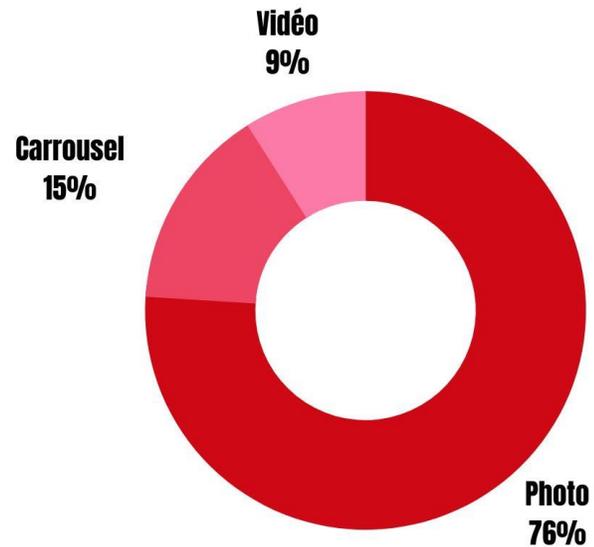


Choisir un réseau social en fonction du type de contenu

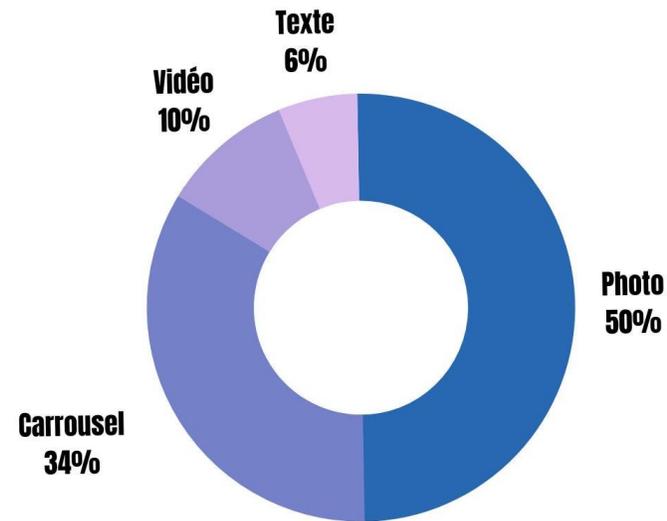
 facebook



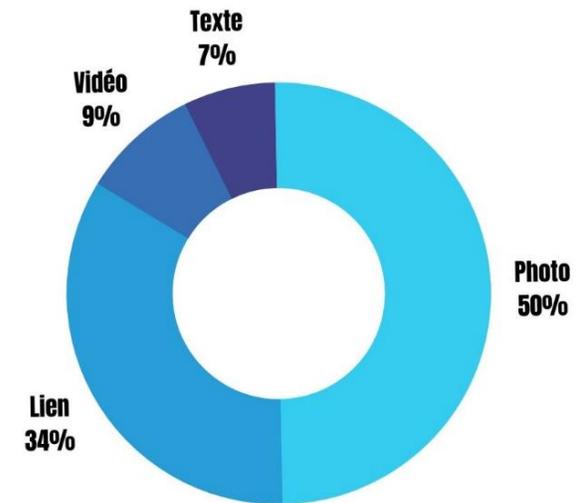
 Instagram



 LinkedIn

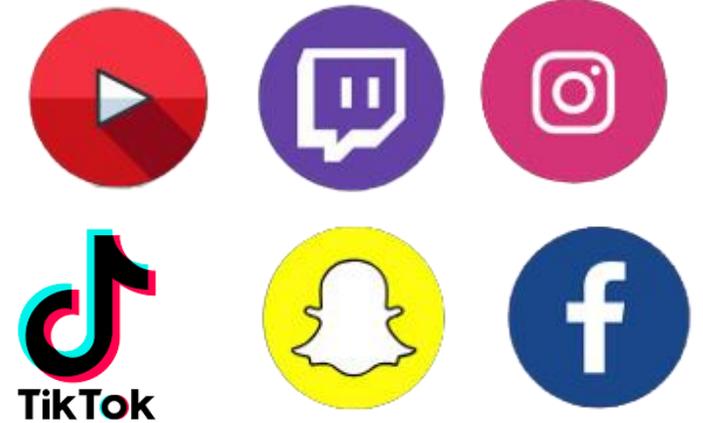


 twitter



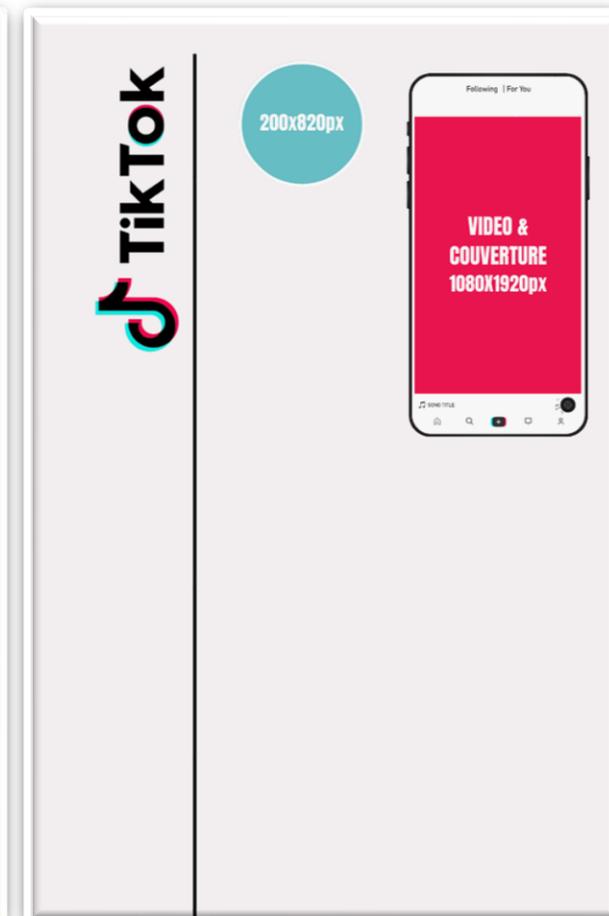
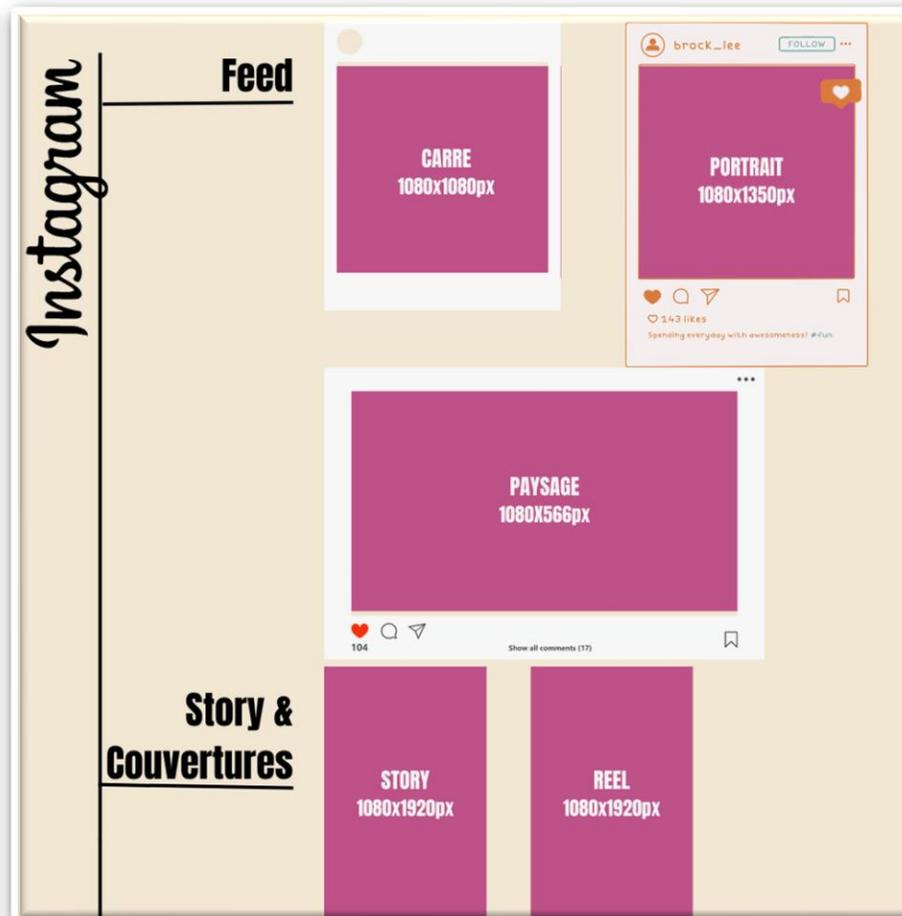
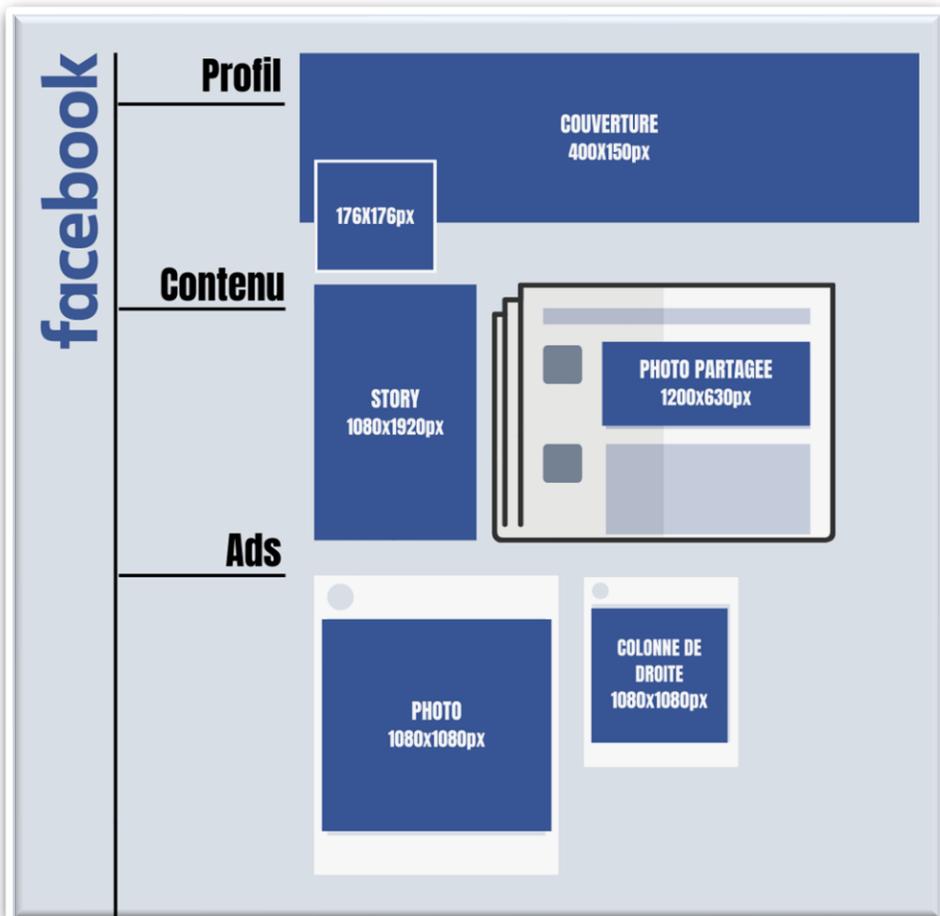
Répartition du type de contenu partagé sur les réseaux sociaux

Choisir un réseau social en fonction du type de contenu

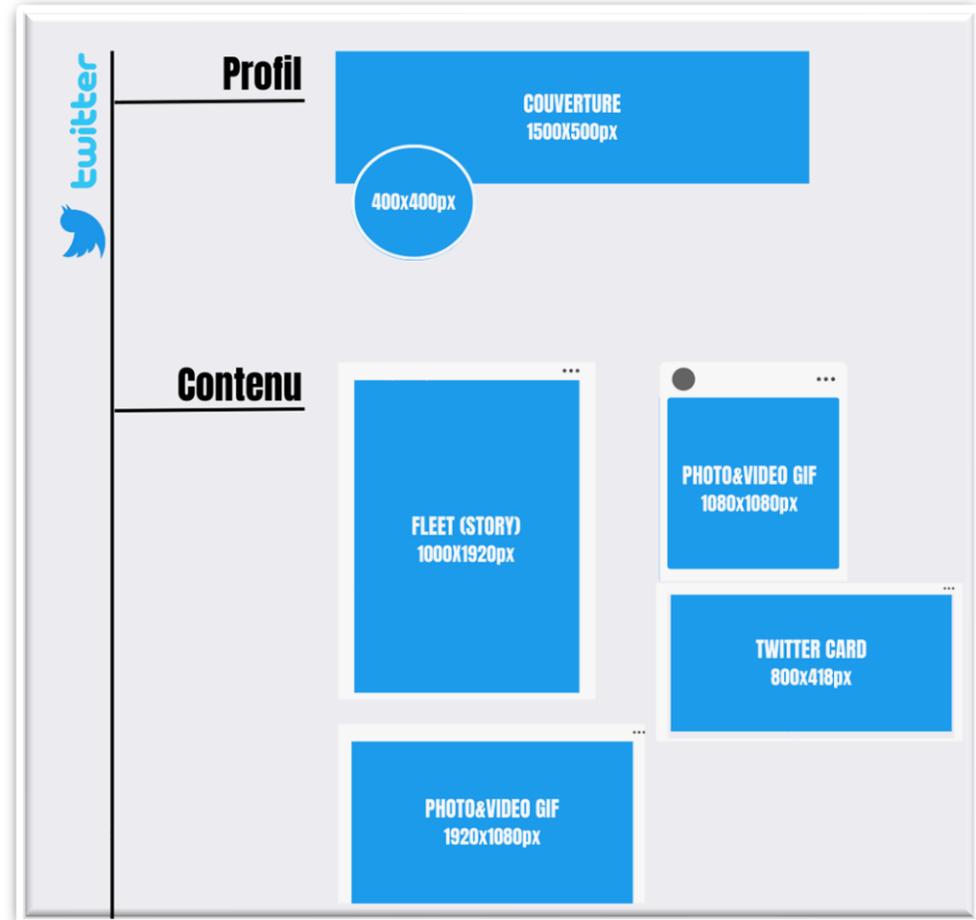
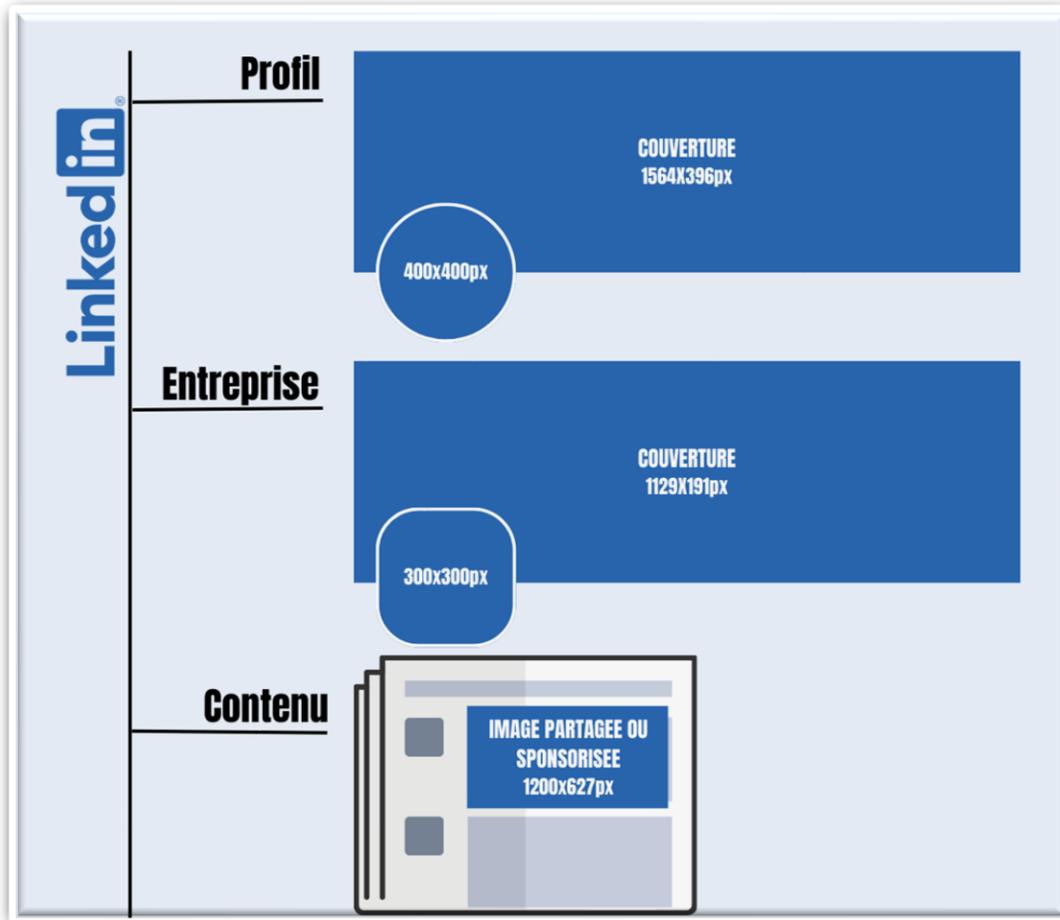


Conseil pour les visuels : les photos de personnes engageront davantage votre communauté !

Choisir un réseau social en fonction du type de contenu



Choisir un réseau social en fonction du type de contenu



Choisir un réseau social en fonction du type de contenu

YouTube

Profil

COUVERTURE
2560x1440px

800x800px

Contenu

VIGNETTE
1190x720px

VIGNETTE
1920x1080px

Pinterest

Profil

COUVERTURE
800x450px

165x165px

Epingles

STORY
1000x1500px

SPONSORISEE
1000x1500px

SnapChat

Contenu

VIDEO
1080x1920px

ADS
1080x1920px

Logo
400x248px

ADS
360x600px

Filtres

GEOFILTER
1080x1920px

FILTRE
1080x2340px

bpifrance

CRÉATION

Choisir un réseau social en fonction de son type d'entreprise

B2B

B2C



1^{er} réseau social professionnel



Influence et veille



Le plus polyvalent



Transmettre des émotions par l'image



Transmettre du savoir et raconter une histoire

+ bibliothèque de contenus B2B/B2C



Inspirationnel et découverte visuelle



Communiquer par vidéos avec les - de 25 ans



Communiquer en direct avec les - de 25 ans





RÉDIGER UN CONTENU QUI ATTIRE VOS CLIENTS CIBLES

Créer son contenu en fonction du tunnel de vente

Créer un match !



Le tunnel de vente est un circuit long. Il doit être alimenté à chaque étape pour que la relation se concrétise.

Le story telling en 4 étapes



Accroche

1. La preuve
2. Une contre vérité
3. La question "Comment"?
4. La question tournée vers le client
5. Le point de tension
6. Le nombre
7. La solution mystérieuse
8. La paresse
9. La nouveauté
10. Le temps
11. L'action

01

02



Enjeux

Qu'est ce qui empêche mon public de dormir la nuit ?

Cette question permet de mettre en exergue le problème de votre audience et de valoriser la nécessité de changer. Elle permet de construire une introduction qui capte l'attention de votre public dès les premières minutes.



Actions

Quelle est votre promesse de changement ?

La réponse à cette question permet d'exprimer concrètement ce qui va changer et comment cela va se mettre en place. Il s'agit du développement de votre post/contenu.

03

04



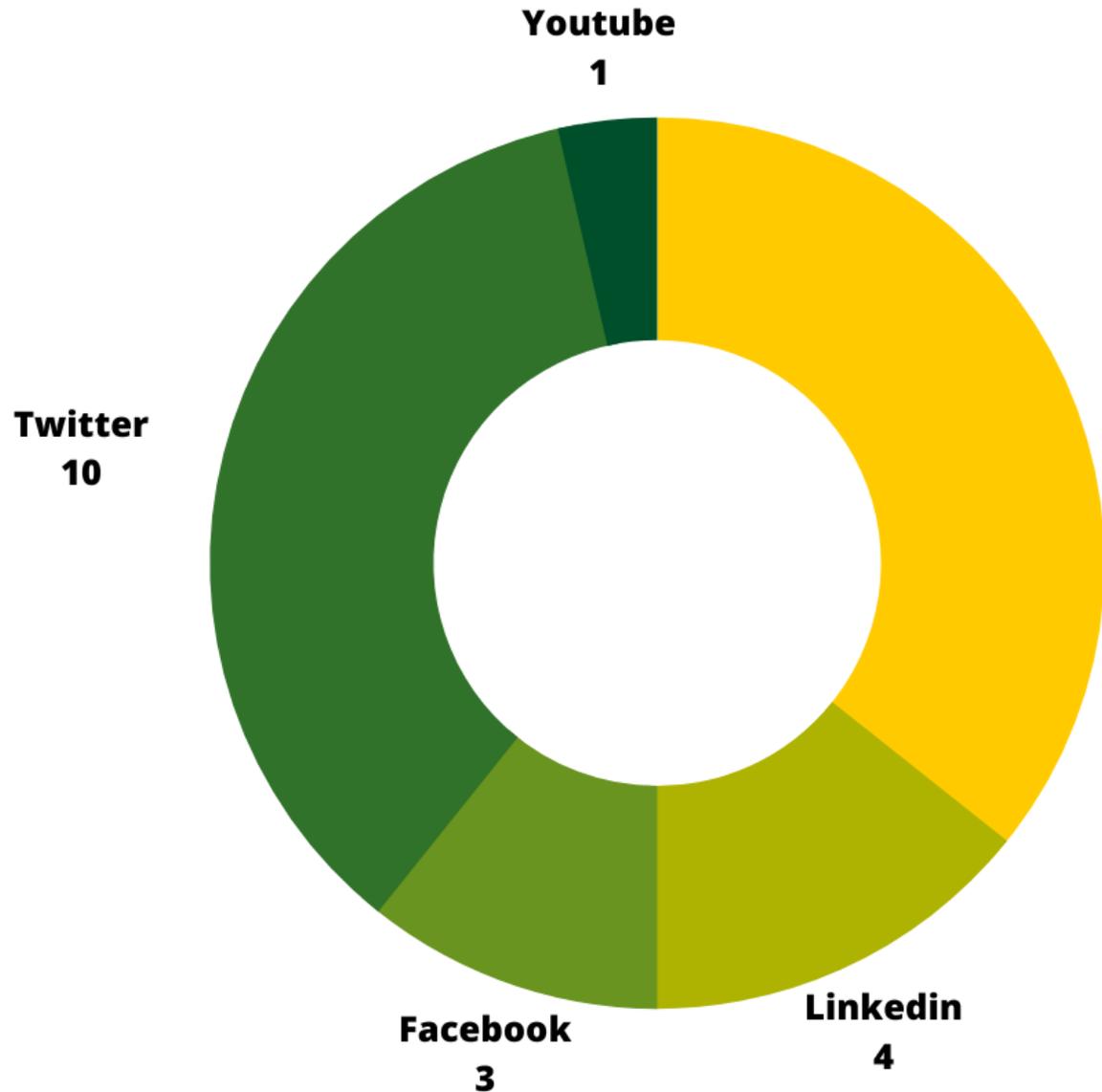
Solutions

Qu'est-ce qu'on y gagne ?

Cette troisième et dernière question permet de construire votre conclusion. Ici vous partagerez les conséquences du changement – résultats, KPIs – ainsi que les nouvelles opportunités induites par ce changement.

Toujours conclure par un appel à l'action !

Créer son contenu en fonction des



Instagram
10



Nombre moyen d'#
utilisés par post

Créer son contenu en fonction des

Top des



Facebook

#immobilier
#france
#sport
#recrutement
#paris
#formation
#vacances
#concours
#nature



Instagram

#france
#food
#nature
#summer
#paris
#sport
#madeinfrance
#vacances
#concours
#design



LinkedIn

#recrutement
#innovation
#formation
#emploi
#immobilier
#communication
#entreprise
#digital
#alternance
#environnement



Twitter

#innovation
#emploi
#formation
#recrutement
#covid19
#santé
#environnement
#france
#paris
#podcast



Jouer avec :

les #
populaires
et
les # ciblés

bpifrance

CRÉATION

Créer son contenu en fonction de l'appel à l'action

Appel à l'action : incitation qui demande à l'utilisateur d'effectuer une action spécifique. Son objectif est de convertir les visiteurs en prospects puis ces derniers en clients. Il est recommandé d'utiliser un verbe d'action en lien avec l'action et en rajoutant idéalement une temporalité.

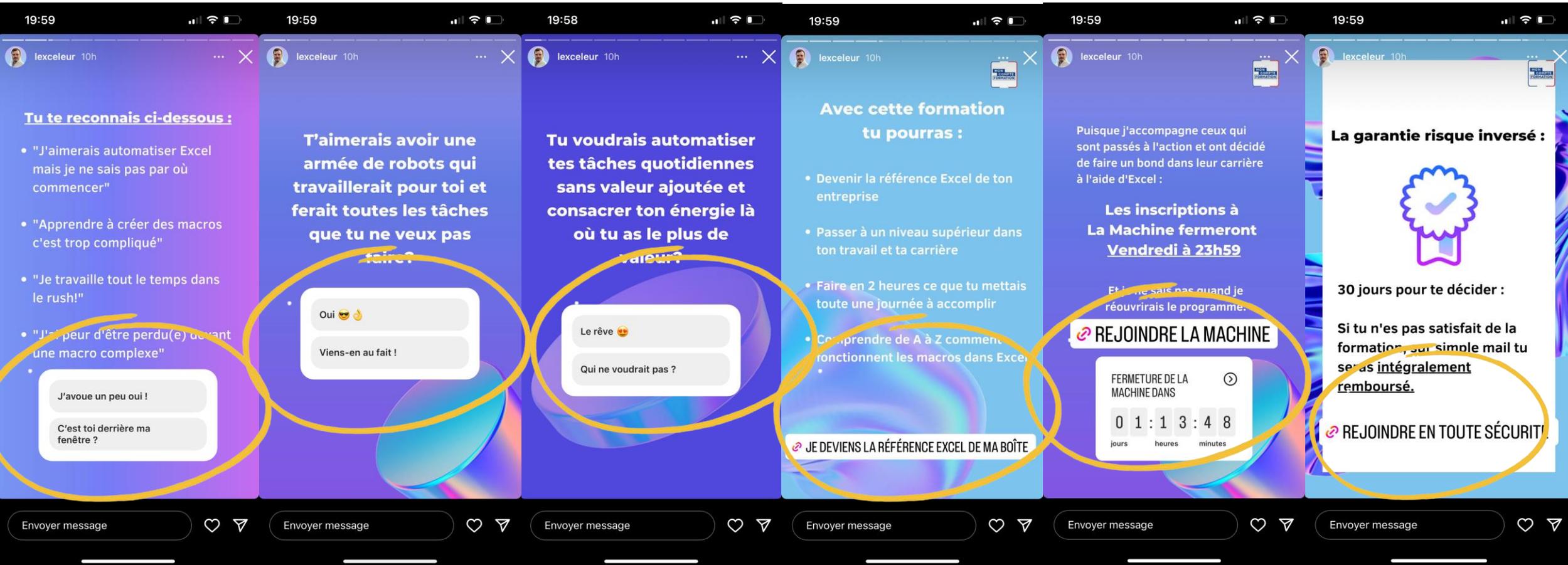
Exemples d'appels à l'action :

E-COMMERCE	NEWSLETTER OU COMMUNAUTÉ	OFFRE SPÉCIALE	ENGAGER	CONVERTIR
Acheter maintenant, Magasiner, Commander, Réserver, Enregistrer, Ajouter au panier, Choisir, Afficher Conversion SaaS : Essayer, Démarrer, S'abonner, S'inscrire	S'abonner, Rejoindre, S'inscrire, Se référer,	Télécharger, Obtenir, Attraper, Réclamer, Profiter de	Liker, partager, commenter	En savoir plus, Voir plus, Voir comment, Commencer, Découvrir, Vérifier, Cliquer ici, Continuer, Télécharger maintenant



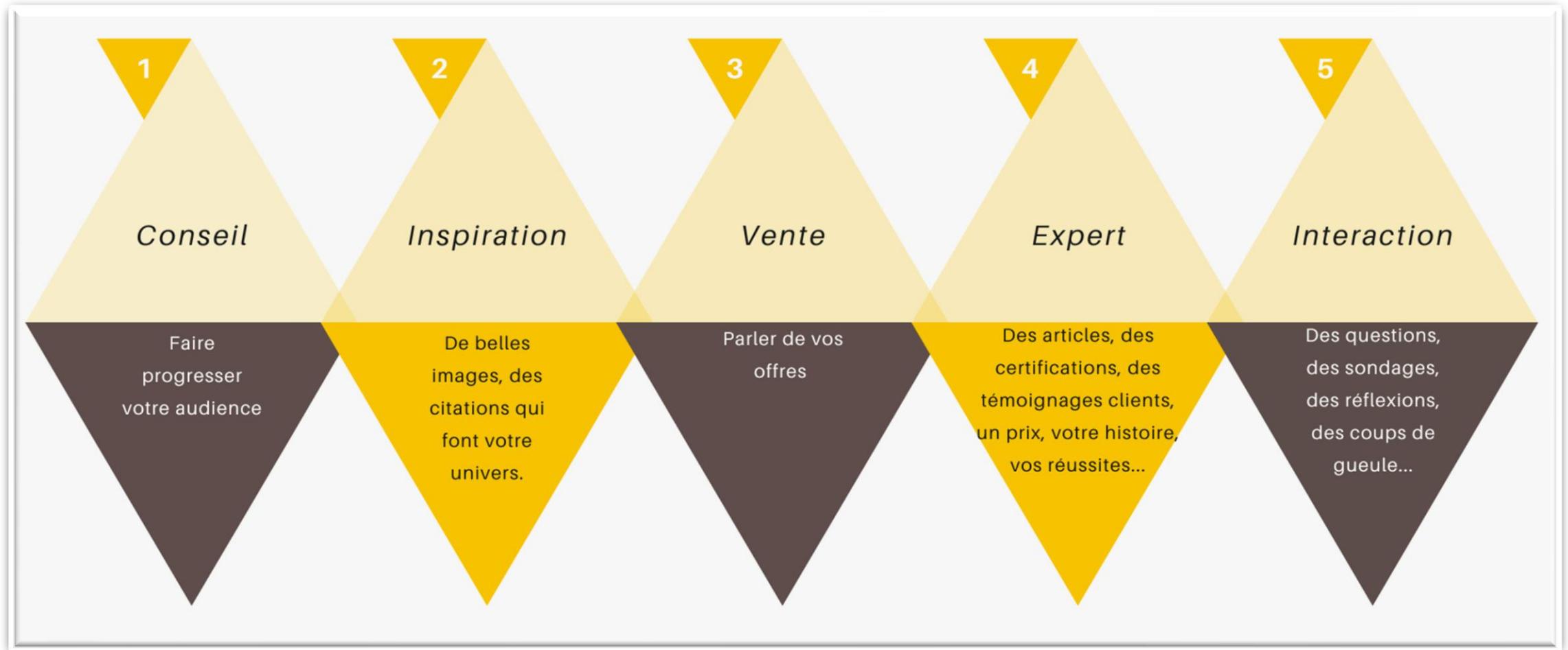
Créer son contenu en fonction de l'appel à l'action

Exemples d'appel à l'action en story Instagram



Quelques chiffres : 180k abonnés – 50% de clients acquis avec ce CTA

Créer son contenu pour animer sa communauté



Créer son contenu en fonction des mots-clés

1

Établir une liste

Le choix des mots-clés dépend des services ou des produits que vous proposez et de vos cibles

2

Trouver des mots clés à fort potentiel

Utiliser la recherche Google (auto-complétion), s'inspirer des concurrents, inspecter les réseaux sociaux (ex : groupes Facebook), utiliser les outils gratuits, trouver de nouvelles idées dans la presse, etc.

3

Exploiter les logiciels générateurs de mots-clés

Utiliser les versions gratuites

4

Sélectionner les mots-clés

Définir des groupes de mots-clés (thèmes) en fonction des mots-clés les plus utilisés et si possible les moins compétitifs

5

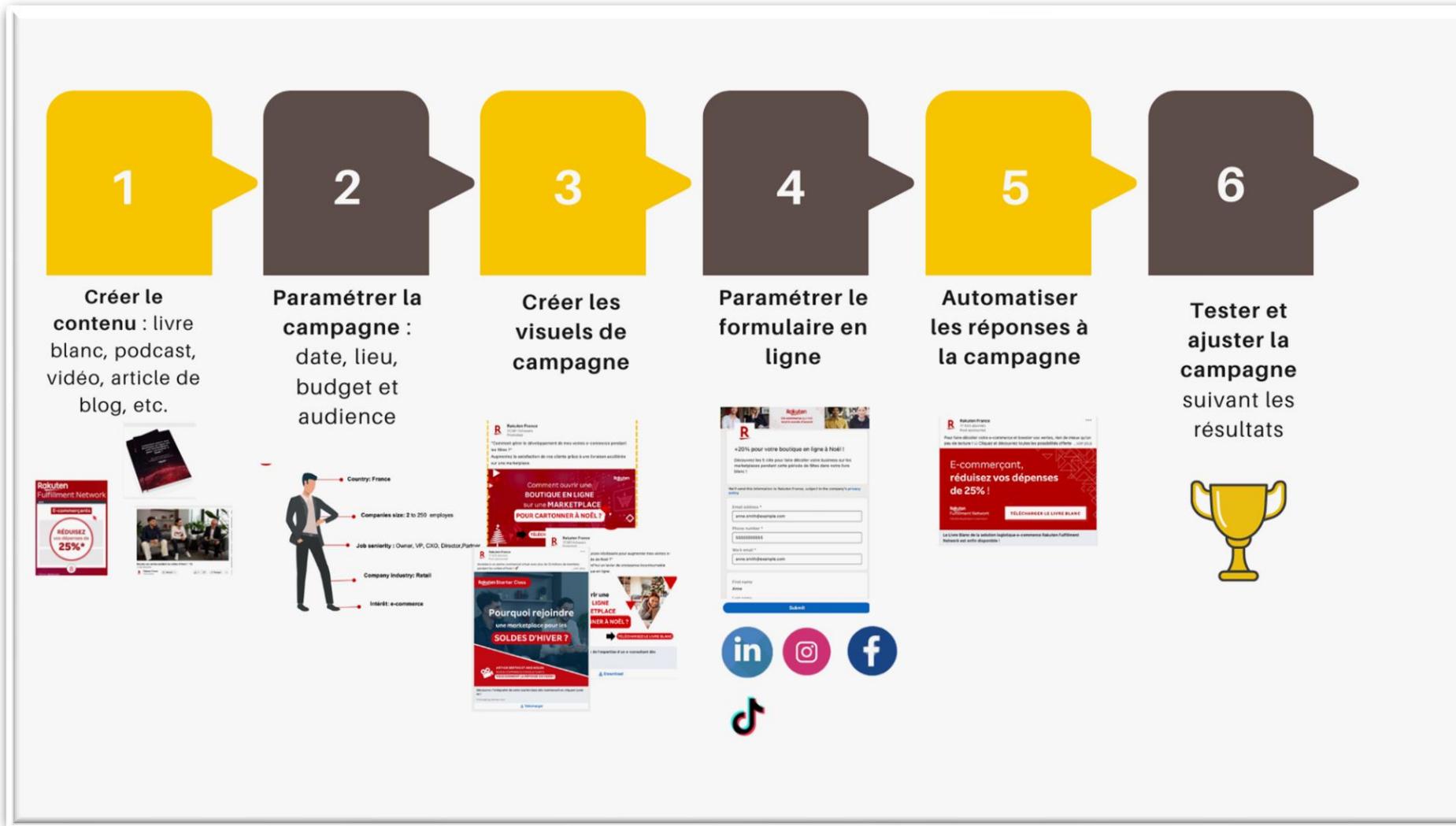
Établir une ligne éditoriale

Planifier les thèmes de vos publications en fonction de vos résultats sur les réseaux sociaux



LES STRATÉGIES GAGNANTES EN 2023

Stratégie 1 : le formulaire en ligne = moins de clics



Stratégie 1 : quelques exemples

LLUM
Sponsorisé

💧☀️ Les énergies renouvelables, ce n'est pas nouveau ! Le vent, l'eau et le soleil ont toujours été nos alliés pour produire de l'énergie.

Découvrez comment les énergies renouvelables ont évolué au fil du temps et comment elles font leur retour dans la production d'électricité 🙌

#llum #pascher #energy #energie #local #conso #green #catalogne...



LLUM.FR
Comment les énergies renouvelables regagnent une place dans le mix électrique mondial ?
Tout ce que vous devez savoir sur la production électrique mondiale avec le retour des énergies renouvelables : origine, situation actuelle et défi à...

[En savoir plus](#)

facebook

Matthieu Verne
Sponsorisée · 🌐

+1 300 Rédacteurs Web ont découvert les 3 Secrets pour augmenter rapidement ses re... Afficher la suite

COMMENT DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ DE RÉDACTEUR WEB ?
Conférence en direct jeudi

merci Matthieu pour cette conférence, et toutes les infos partagées 😊

Matthieu est un très bon orateur, on a envie de l'écouter et la conférence est passée très vite.

Un métier prometteur, mais avec une porte d'entrée à trouver.

Super. Merci beaucoup pour cette conférence 🥰

[Inscrivez-vous](#)

club.referenceseo.com
Jeudi 14h : Conférence Rédacteurs Web [S'inscrire](#)

7

J'aime Commenter Partager

Accueil Amis Watch Profil Notifications Menu

jour.restaurants
Sponsorisé

CONCOURS
UN PLAT CHAUD OFFERT
A 50 ABONNÉS
Tirage au sort le 13 Février

ABONNEZ-VOUS POUR PARTICIPER

[S'abonner](#)

287 J'aime

CréActifs - Création, Reprise et Développement d'Entreprise
Sponsorisée · 🌐

Accompagnements GRATUITS par des Formateurs Experts.
... Afficher la suite

Financé par le GOUVERNEMENT À l'initiative de FRANCE NUM bpi france

AUTO-ENTREPRENEURS, CHEFS D'ENTREPRISE FORMEZ-VOUS GRATUITEMENT À LA E-RÉPUTATION ET AU RÉFÉRENCIEMENT

PROMIS, C'EST VRAIMENT GRATUIT 😊

FORMULAIRE SUR FACEBOOK
Accompagnement gratuit, 100% financé par le Gouvernement [S'inscrire](#)

4 2 commentaires

J'aime Commenter Partager

Andrea Clemons

Instagram

bercyvillageparis
Sponsorisé

CONCOURS ST-VALENTIN

Voir le profil Instagram

1052 J'aime

Stratégie 1 : un exemple "sponsorisé"

R Rakuten France
17 603 abonnés
Post sponsorisé

Pour faire décoller votre e-commerce et booster vos ventes, rien de mieux qu'un peu de lecture ! 📖 Cliquez et découvrez toutes les possibilités offerte ...voir plus

**E-commerçant,
réduisez vos dépenses
de 25% !**

Rakuten
Fulfillment Network
Solution logistique e-commerce

TÉLÉCHARGER LE LIVRE BLANC

Le Livre Blanc de la solution logistique e-commerce Rakuten Fulfillment Network est enfin disponible !

R Rakuten France
17 603 abonnés
Post sponsorisé

Accédez à un centre commercial virtuel avec plus de 12 millions de membres pendant les soldes d'hiver ! 🚀 ...voir plus

Rakuten Starter Class

**Pourquoi rejoindre
une marketplace pour les
SOLDES D'HIVER ?**

**ARTHUR BERTHO ET ANIS NOUAR
NOS E-COMMERCE CONSULTANTS
VOUS DONNENT LA RÉPONSE EN VIDÉO!**

Découvrez l'intégralité de cette starterclass dès maintenant en cliquant juste ici !
fr.shopping.rakuten.com

[Télécharger](#)

Rakuten France

Rakuten Starter Class

R

Booster vos ventes durant les soldes d'hiver 🚀

Découvrez notre StarterClass gratuite pour développer vos ventes e-commerce, animée par Arthur Bertho et Anis Nouar, e-commerce consultants !

Nous enverrons ces données à Rakuten France, conformément à la [politique de confidentialité](#) de l'entreprise

Email address *

Phone number *

Work email *

First name

Envoyer

Une idée du budget moyen par réseau social

Pour 30 €



Environ 30 clics vers le site
Environ 6 000 impressions



Environ 30 clics vers le site
Environ 10 000 impressions



Environ 30 clics vers le site
Environ 6 000 impressions



Environ 12 clics vers le site
Environ 6 000 impressions



Environ 3 clics vers le site
Environ 3 000 impressions



Environ 60 clics vers le site
Environ 6 000 impressions



Environ 6 000 impressions

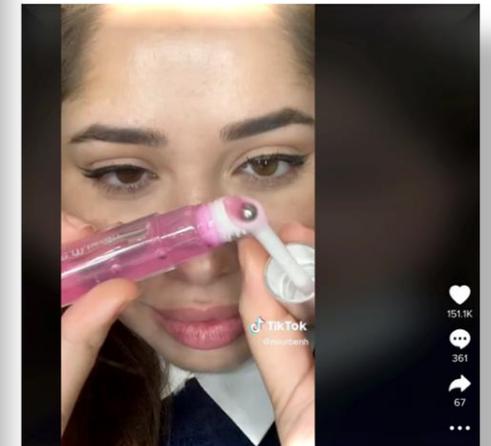


Stratégie 2 : influenceurs vs créateurs de contenus

En 2022, le marché mondial des influenceurs représentait 16,4 milliards de dollars, soit quatre fois plus que les recettes publicitaires de TikTok. Il existe différents moyens de rémunération : partenariats, affiliations ou publicités.



Créateur de contenus sur Tik Tok.



Les groupes Facebook sont aussi un des leviers pour rencontrer les créateurs de contenu



Stratégie 2 : influenceurs vs créateurs de contenus

150K abonnés



mimicuisine et cesarmoroni_fr
Partenariat rémunéré avec cesarmoroni_fr
Meghan Trainor • Made You Look

mimicuisine Penne Crémeuses au Chorizo et Poulet 🍝🔥

En collaboration avec la marque de chorizos César Moroni qui m'a mise au défi de réaliser une recette du quotidien. Leurs chorizos Ils sont fabriqués en France dans le Tarn à Albi.

Toi, c'est quoi ta recette préférée avec le chorizo ? 🍝🔥

- ✓250 g Penne
- ✓1 Chorizo César Moroni
- ✓2 escalopes de poulet
- ✓1 oignon
- ✓ 2 gousses d'ail
- ✓70 g concentré de tomate
- ✓1 càs de paprika
- ✓25 cl crème liquide
- ✓1 boule de mozzarella
- ✓huile d'olive
- ✓Sel, poivre

8 696 J'aime
NOVEMBRE 14, 2022

30K abonnés

xxcailloux

xxcailloux ✨

allison.buch Love

danielmuss_Shirt?

alice_universe_Queen♥ I was drawn to your beautiful unique nature. You're a really special woman. You have a very bright destiny. There's a lot of blessings you should've received a long time ago but I'm sorry to say, this blessings couldn't get to you due to blockages and negative energies around you. If you can inbox me with your right palm picture, I will have a way and help you know where this energies are coming from and how to tackle them. Thank you ♥

1230 J'aime
IL Y A 3 JOURS

20K abonnés



nico_dream
Cabourg

nico_dream [CONCOURS] 3 dossards à gagner pour le Semi de Cabourg 🏃🏻‍♂️ le 12 mars 2023 !

21,097 kilomètres de bonheur avec 28mD+ entre côte normande et patrimoine de Cabourg ! 🏃🏻‍♂️ Go les motivés !!!

📌 CONDITIONS :
Pour tenter ta chance :
1/ Like le post
2/ Follow @nico_dream & @semi_marathon.cabourg
3/ Tag un MAX d'amis

🙌 MERCI pour ton partage en Storie ! Je compte sur toi STP

✅ Le concours est ouvert jusqu'au 05 février. Je contacterai le gagnant après le tirage au sort en Storie.

#concoursnicodream #semidecabourg #cabourg #concours #jeuconcours #running #courseapiéd #run #runnerslife

Aimé par steve_trail et 699 autres personnes
JANVIER 29

Posts de Nelly

Nelly Meunier 🌈 • 2e
Co-Founder & CEO Sunday | DG Fingertips | Founder Rock...
• 2 sem. 🌐

📺 WOW ! Inscrivez-vous à mon premier live LinkedIn "S'associer pour devenir plus fort : les dessous d'une acquisition " avec le cas concret de NOOVIMO qui annonce son rachat de HOME LAND TRANSACTION. 🙌 Bravo soit c ...voir plus

36K abonnés

25

S'associer pour devenir plus fort : les dessous d'une acquisition

Vous et 42 autres personnes 57 commentaires · 11 republications

Bravo Commenter Republier Envoyer



Stratégie 3 : créer son contenu en fonction de sa ligne éditoriale

Zotcar Réunion
Hier, à 14:08 · 🌐

Marchés, plage, musées ou encore restaurants, la ville Pierre est un compromis idéal entre un mode de vie très dynamique d'une station balnéaire branchée, une vie animée aux portes du Sud sauvage et un panel d'activités incontournables 🎉

Par ici pour en découvrir davantage 📄
<https://bit.ly/3xSpp5l>



ZOTCAR.COM

7 activités incontournables à Saint Pierre, La Reunion - Zotcar

Brandwatch
Post sponsorisé

Il y a tellement d'innovations et de percées en ce moment! Mais comment éviter les pièges de ce qui brille mais non testé?

Tendances du marketing digital 2023

Ne dites pas que l'on ne vous avait pas prévenu.

Brandwatch The social suite of the future

Parlons tendances! [Télécharger](#)

www.brandwatch.com

7 ACTIVITÉS INCONTOURNABLES
à Saint Pierre, La Reunion

🌴 🛍️ 🚗
#découverte

i

Atelier du Store - La Réunion
le 31 janvier à 08:08 · 🌐

Il existe plusieurs façons de couvrir sa pergola : végétale, fixe, toile coulissante, lames orientables... Poser une toile sur sa pergola comporte cependant quelques inconvénients. ⚠️ Dans cet article, voyons 4 raisons de ne pas poser une pergola 📄



BLOG.ATELIERDUSTORE.COM

4 raisons de ne pas poser une toile tendue fixe sur une pergola

Groupe CRC - Caisses Réunionnaises Complémentaires + Suivre ...
2 697 abonnés
1 j · Modifié · 🌐

Lorsque vous empruntez dans l'intention d'acheter un bien immobilier, il est nécessaire de souscrire une assurance emprunteur. 🏠 Négocier cette assurance et prendre le temps de trouver la meilleure offre possible peut vous faire économiser beaucoup d'argent. ...voir plus

Négocier son assurance emprunteur : jusqu'à 60 % d'économies
blog.groupecrc.com · Lecture de 3 min

👍 1

👍 J'aime 💬 Commenter 🔄 Republier ➦ Envoyer

Rediriger vers votre page de conversion sur le site web

1



2



3



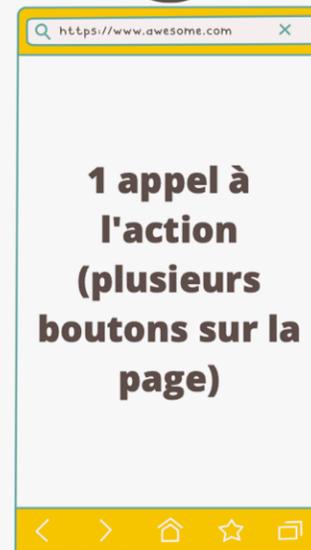
4



5



6



7



Il est souvent indispensable de créer une **page de destination** sur son site web pour convertir des prospects en clients. Vos posts sur les réseaux sociaux devront rediriger également vers cette page.



Rediriger vers votre page de conversion sur le site web

- VENDEZ SANS AGENCE
- Préparer sa vente
- Fixer son prix**
 - Prix au m²
 - Estimation gratuite
 - Bien fixer son prix
- Créer son annonce
- Gérer ses visites
- Accepter une offre d'achat
- Les diagnostics immobiliers
- Choisir un notaire
- Signer un compromis de vente
- Signer l'acte de vente
- Payer la taxe sur la plus value ?

Estimation immobilière gratuite

Evaluez le prix de votre bien immobilier. Notre outil vous permet d'obtenir une estimation fiable, personnalisée et à jour en se basant sur un grand volume de transactions réalisées dans votre quartier au cours des derniers mois.

Où se situe votre bien ?

Saisissez l'adresse, le code postal et la ville

Description du bien

Type de bien :



Nombre de pièces :

1 2 3 4 5 6+

Surface du bien :

0 m²

Caractéristiques du bien

Année de construction :

31

Classe énergétique :

A B C D E F G

Type de chauffage :

Exposition du bien :

Type de vue :

Douche / Baignoire :

Douche Baignoire Douche et baignoire

Type de cuisine :

Standard Américaine Kitchenette

Balcon et terrasse :

Aucun Balcon Terrasse

Particularités du bien :



Développer sa marque en ligne n'est pas une tâche facile !

Les e-commerçants du secteur de la mode cherchent constamment à se faire une place sur un marché saturé avec une liste interminable de stratégies à mettre en place dans leur processus de développement.

C'est en partant de ce constat que nous avons rédigé ce guide résumant les cinq étapes du succès d'une activité *fashion* en ligne.

- ✓ Comprendre son marché et ses clients.
- ✓ Optimiser son taux de conversion.
- ✓ Exporter son activité à l'international.
- ✓ Se lancer sur le mobile.
- ✓ Devenir omnicanal.

Téléchargez gratuitement un exemplaire de notre guide pour booster votre activité en ligne !



Prénom*

Nom*

Email*

Fonction*

- Please Select -

Société*

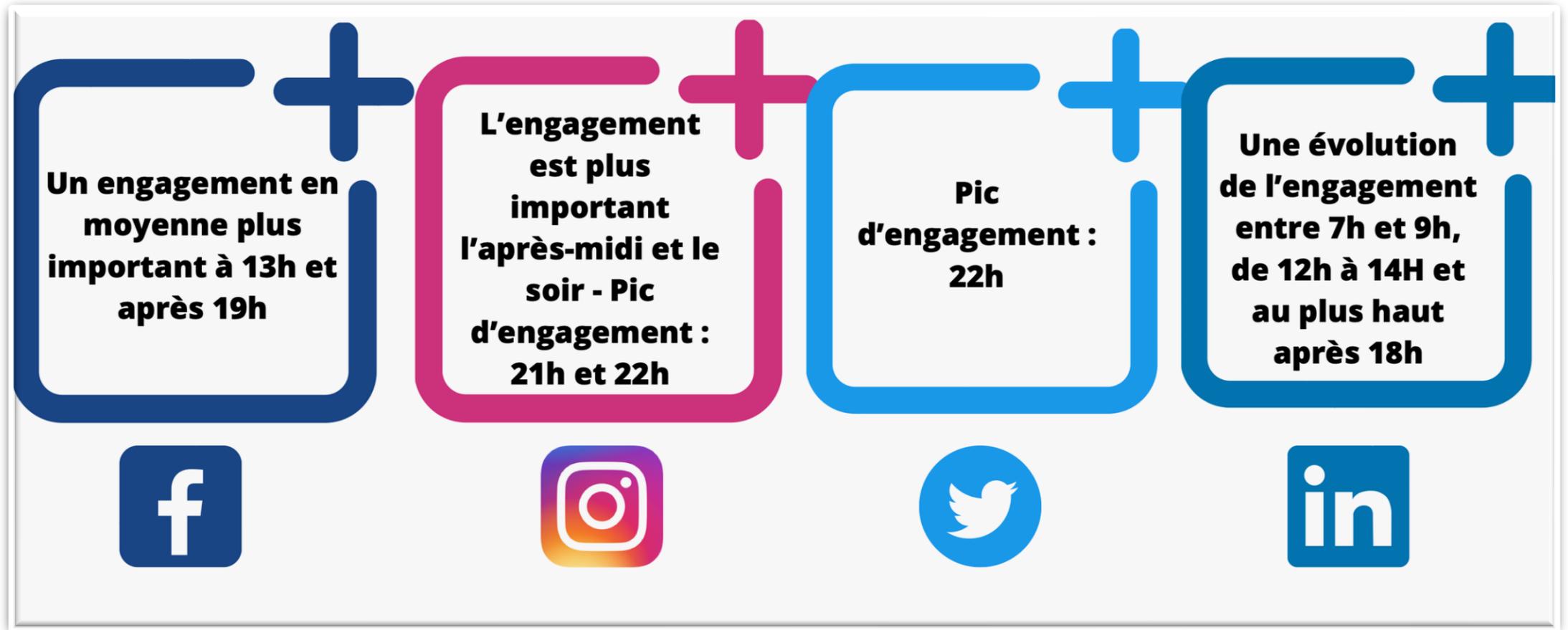
TÉLÉCHARGER



Créer son calendrier mensuel

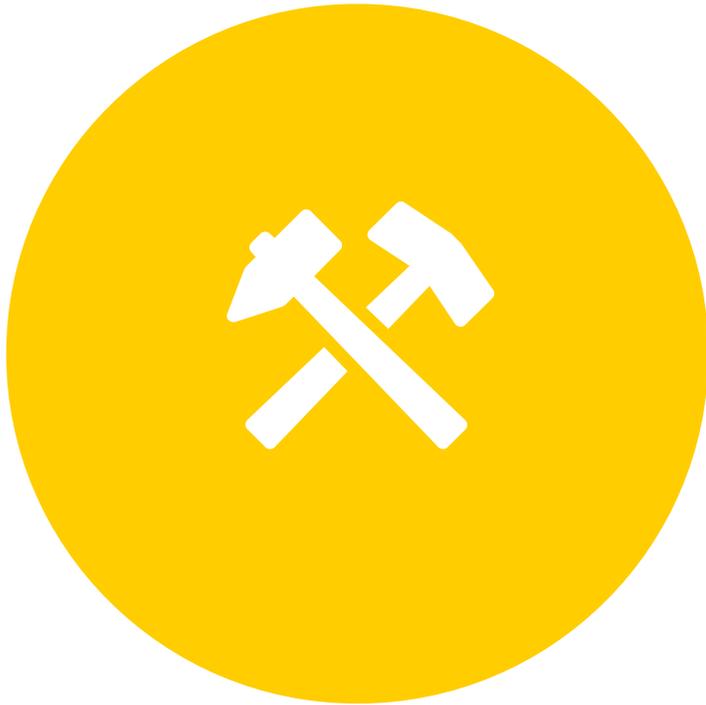
Semaine	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
1	Conseil Donner un conseil à mon persona avec statistiques + un lien vers ma page web		Inspiration Un visuel qui représente mon univers + une question à ma communauté			Vente Présenter mon offre pour la St Valentin + un lien pour l'achat	
2		Expert Partage d'un article de blog en lien avec ma ligne éditoriale + redirection vers mes actualités			Conseil Donner un conseil à mon persona + un lien vers ma page web		Interaction Partager un sondage en lien avec les problématiques de mon persona
3	Vente Parler d'une offre en affiliation + un lien pour l'achat			Inspiration L'envers du décor de votre lieu de travail + demander à ma communauté de poser une question			Vente Offrir 30 minutes d'audit gratuit ou un échantillon avec le lien pour accéder à l'offre
4	Expert Demandez à votre communauté de vous poser une question		Conseil Partagez un succès client + un lien pour prendre contact avec vous			Interaction Souhaitez la bienvenue aux nouveaux + donnez votre lien pour prendre contact	

Créer son calendrier mensuel



C'est souvent le week-end que l'engagement moyen est le plus élevé !





LES OUTILS GRATUITS POUR SE PROFESSIONNALISER

14 outils gratuits pour gagner des clients

Gérer et piloter

- **Hubspot** : CRM pour gérer sa base de données clients et faire son persona
- **Calendly** : prise de rdv et agenda en ligne
- **Google Analytics** : suivre vos performances
- **Extension Apollo (chrome)** : accéder aux informations de contact sur LinkedIn

Créer du contenu

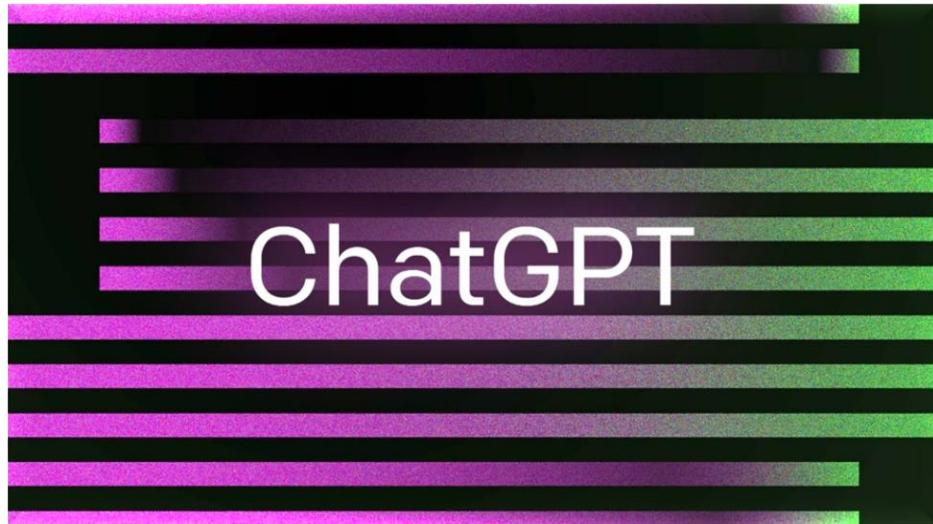
- **Canva** : publications, carrousels, vidéos, etc.
- **Zencaster** : vidéos avec images et voix
- **Trikikingly et Google my Business** : landing page/page de destination
- **TinyPNG** : réduire les images

Automatiser

- **Hootsuite** : gérer plusieurs comptes de réseaux sociaux, programmer et publier
- **PhantomBuster** : écrire des messages ou réponses automatiques (LinkedIn)
- **Happyscribe** : transcrire de l'oral à l'écrit

Optimiser et s'inspirer

- **Answer the public** : rechercher des mots-clés
- **Facebook Ads Library et LinkedIn Ads** : voir les publicités de concurrents ou d'autres comptes
- **Chat GPT** : obtenir, grâce à l'AI, rapidement des idées de posts sur un thème/sujet



Quelle aide
pour
l'élaboration
de votre
contenu ?

Merci à toutes et tous pour votre participation !

Pour en savoir plus, voici une sélection de ressources consultables :

- **Créer un persona en 3 étapes**
- **Quels leviers de communication pour faire connaître son entreprise ?**
- **Le storytelling, pour toucher vos clients au cœur**
- **Comment utiliser LinkedIn pour trouver de nouveaux clients ?**
- **Comment générer des leads sur internet ?**
- **Construire une landing page**
- **Formation Bpifrance université : « Marketing digital : reprenez les bases - Optimisez votre stratégie de contenus »**
- **Formation Bpifrance université : « Mettez en place un CRM »**

bpifrance

CRÉATION

Conclusion

Retrouvez le **replay** ainsi que le **support de présentation**
de ce webinaire sur

bpifrance-creation.fr/webinaires

The logo for bpifrance, consisting of the text 'bpifrance' in a lowercase, sans-serif font. The 'i' is stylized with a dot above it. The text is white and set against a white circular background.The logo for CRÉATION, consisting of the text 'CRÉATION' in an uppercase, sans-serif font. The text is white and set against a dark grey circular background.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur :

bpifrance-creation.fr