



Organisez votre présence web

@valerialandivar

20 idées pour promouvoir votre entreprise

Utilisez les réseaux sociaux	Envoyez des notes aux anciens clients	Demandez des références à vos clients et amis	Participez à des activités de réseautage	Mettez à jour votre liste de contacts
Créez une promotion spéciale	Redirigez des billets de blogue	Envoyez une infolettre pertinente	Écrivez un billet de blogue invité	Créez des alliances gagnantes
Générez de l'engagement dans les groupes Facebook	Partagez vos connaissances dans une vidéo	Exposez vos expériences lors d'événements	Publicisez pour votre public cible	Répondez aux commentaires et courriels
Créez du contenu téléchargeable gratuit	Laissez des commentaires sur les blogues	Mettez à jour votre site web fréquemment	Créez des cartes de visite	Offrez la première consultation gratuite

40 idées de contenu pour vos réseaux sociaux

Citations motivantes	Image de votre équipe	Promotion de site web	Téléchargement gratuit	Courte Vidéo
De précieux conseils	Billet de blogue	Réponse à des questions fréquentes	Sondage à vos abonnés	Dans les coulisses
Astuces rapides et utiles	Partager le contenu des autres	Vos Infolettres	Témoignage ou expérience client	Votre histoire
Nouvelles de l'industrie	Démonstration de votre produit ou service	Photo de votre espace de travail	Entrevues pertinentes	Présentez votre équipe

40 idées de contenu pour vos réseaux sociaux

Quelque chose de drôle	Information saisonnière	Activités auxquelles vous participez	Statistiques étonnantes	Vos autres réseaux sociaux
Nouvelles de l'entreprise	Histoires de réussites	Histoires personnelles	Histoires de vos clients	Outils qui vous aident
Rabais ou promotion spéciale	Images éloquentes	Tutoriel en vidéo	Pourquoi est-ce arrivé	Le Saviez-vous ?
Objectifs de l'entreprise	Listes utiles	Histoires d'échec avec guide pour le succès	Prédictions	Évaluations de produits

Identifiez pour qui vous créez du contenu et comment vous voulez être perçu

Qui ?	Votre public cible Quel public cible peut nous aider à atteindre nos objectifs ? Qui sont ces personnes ? Quels sont les problèmes de ces personnes ?	
Quoi ?	Les solutions que vous offrez Pourquoi les gens vous suivent-ils? Quels sont les avantages de vous suivre Les actions que vous aimeriez qu'ils prennent Abonnement, visite du site web, vente, etc.	
Pourquoi ?	Pourquoi devrions-nous vous suivre ? Quelle est l'expérience de valeur que vous pouvez apporter à vos abonnés ? Stratégie pour attirer de nouveaux adeptes Confiance Indicateurs de crédibilité	
Où ?	Où est votre public ? Instagram, Facebook, Twitter, Blogues, etc.	
Comment	La personnalité de votre entreprise Quel type d'entreprise êtes-vous ? Quelles sont vos forces ? Créativité Façon de vous présenter et communication Ton de voix Quel type de communication utilisez-vous ? Mots-clés Qu'est-ce que les gens recherchent via Google Types de contenu Billets de blogue, vidéos, images, etc. Promotion Quelle stratégie de promotion allez-vous appliquer ?	
Quand ?	Remplissez vos calendriers avec les informations	

25 types de contenu que vous pouvez créer

Articles de blogue	Livres numériques	Bulletins électroniques	Présentations PowerPoint (SlideShare)	Podcasts
Vidéos standard (Youtube, Vimeo)	Micro-vidéos (Instagram, Snapchat)	Vidéos en direct (Facebook live, Periscope, Youtube)	Publications sur les médias sociaux	Webinaires
Livres blancs	GIFs animés	Infographies	Contenu créé par vos usagers/clients	Tutoriels
Images	Illustrations	Études	Incrustation: Insérez du contenu à votre blogue	Entrevues
Événements	Guides	Pages d'atterrissage	Listes de vérification / Modèles	Témoignages

20 idées pour obtenir plus de visibilité

Rédigez une série de billets de blogue portant sur ce que vous voulez promouvoir	Optimisez deux à trois images pour chaque billet de blogue et téléchargez sur Pinterest	Créez un concours d'intérêt pour votre public cible.	Interagissez sur 10 publications Instagram des gens de votre créneau	Faites des commentaires dans 10 publications différentes sur Facebook. Soyez utile et intéressant.
Cherchez sur Twitter des gens posant des questions sur des sujets que vous connaissez et répondez.	Créez des listes sur Twitter avec les gens qui partagent sur le sujet de votre intérêt. Participez à la conversation.	Acceptez les invitations à écrire sur d'autres blogs et offrez de la qualité pour atteindre plus de gens.	Annoncez une série de vidéos en direct sur Facebook avec des sujets d'intérêt pour votre public cible.	Créez des campagnes promotionnelles donnant une grande valeur pour augmenter votre liste de diffusion.
Identifiez les influenceurs de votre domaine et suivez-les. Profitez des occasions d'interagir avec eux pour bâtir une relation.	Organisez un webinaire gratuit pour partager vos connaissances et avoir plus d'abonnés sur votre infolettre.	Créez des alertes afin de savoir quand les gens parlent de votre marque et ainsi répondre aux commentaires.	Rejoignez la conversation sur les groupes Facebook et LinkedIn dans lesquels se trouve votre clientèle idéale.	Parlez du billet que vous venez de créer dans votre compte Snapchat. Demandez des commentaires à vos abonnés
Veillez à faciliter l'accès de votre public à la conversation	Répondez rapidement et clairement à ceux qui vous contactent.	Partagez le contenu d'autres en les mentionnant	Publiez fréquemment. N'abandonnez pas votre présence sociale.	Créez un groupe Facebook et soyez présents pour votre communauté.