

WORK BOOK

TROUVER DES CLIENTS AVEC LA STRATÉGIE DE CONTENU



Preamble

Vous avez peut-être l'impression d'être invisible. Noyé dans la masse, sans parvenir à vous faire connaître de nouvelles personnes de manière régulière et fluide.

Vous souhaitez attirer plus de clients, mais vous souhaitez surtout faire venir à vous les bonnes personnes, celles que vous ciblez et qui partagent vos valeurs.

Avez-vous pensé à mettre en place une véritable stratégie de contenu ?

Osez briller !

Dans ce ebook nous allons vous expliquer de manière ce qu'est la stratégie de contenu et ce qu'elle peut vous apporter concrètement. Ensuite, vous n'aurez qu'à suivre le guide pour poser les bases solides d'une stratégie efficace qui sert vos objectifs et vous ressemble.



CONNECTER & FAIRE BRILLER
MS ✨
BRILLER

Ebook **SOMMAIRE** **TROUVER DES CLIENTS** **AVEC LA STRATÉGIE DE CONTENU**

01

Qu'est-ce que la stratégie de contenu ?

02

Stratégie de contenu : Vrai / Faux

03

La stratégie de contenu est-elle faite pour votre business ?

04

Poser les bases solides de sa stratégie de contenu

05

Les différentes façons de mettre en place une stratégie de contenu



PARTIE I

Qu'est-ce que la
stratégie de contenu ?

www.magnetic-story.com

PARTIE I

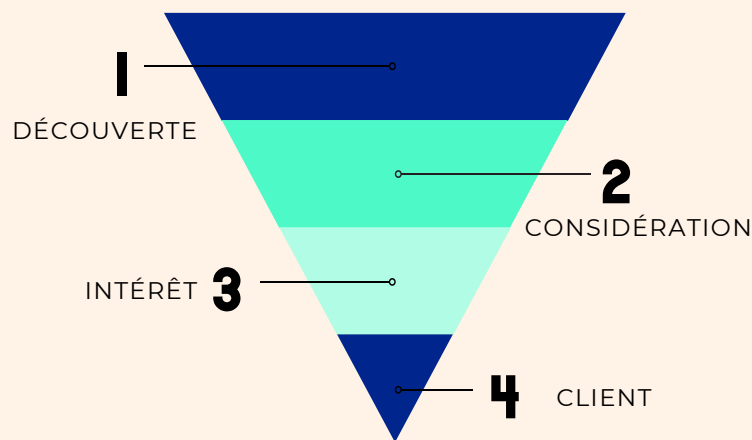
La stratégie de contenu est une technique marketing qui consiste à créer du contenu à destination d'un public cible, afin de développer sa visibilité et sa notoriété.

En tant que composante de l'inbound marketing - marketing entrant - la stratégie de contenu vise à vous faire connaître de nouvelles personnes, puis de les faire avancer dans le tunnel de conversion (cf. schéma ci-contre) jusqu'à les convertir en clients fidèles.

Pour y parvenir, il faut produire du contenu à forte valeur ajoutée pour votre clientèle cible et répondre à ses besoins à chaque étape du tunnel de conversion.

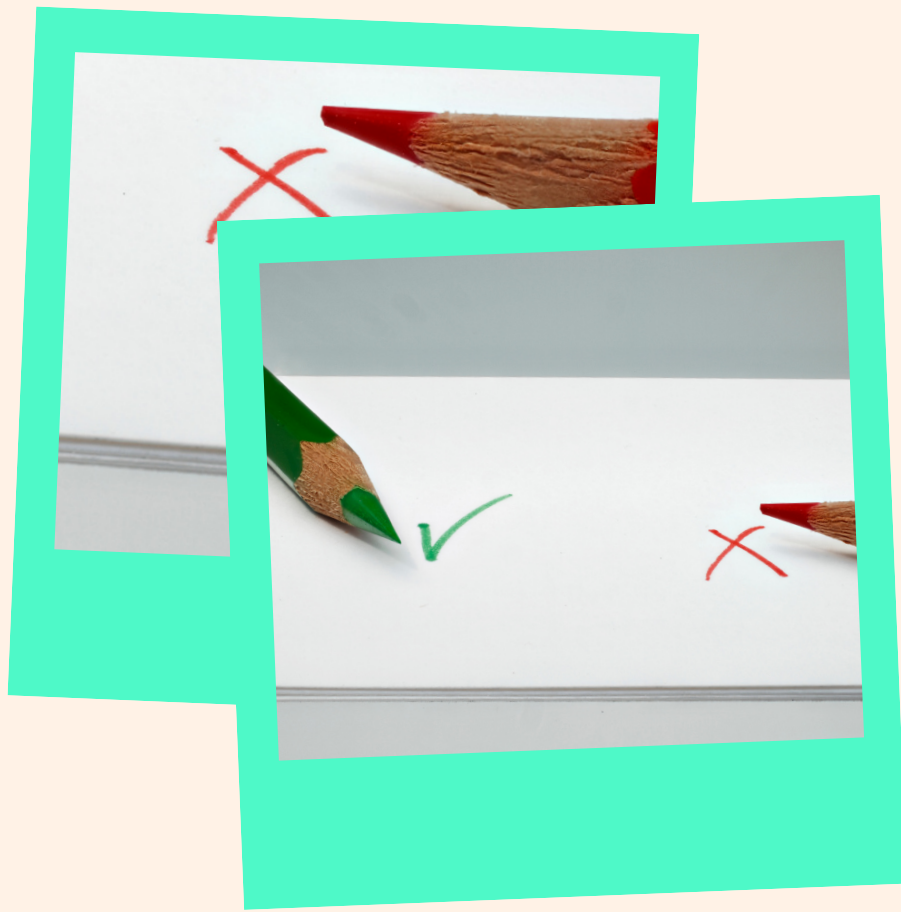
Une bonne connaissance de votre client idéal (ou persona) est nécessaire, afin de pouvoir lui adresser le bon message, au bon endroit et au bon moment.

Qualité et régularité sont les maîtres-mots d'une stratégie efficace sur le long terme.



De manière générale, la stratégie de contenu permet de :

- gagner en visibilité
- se positionner comme la référence dans son domaine
- fédérer une communauté
- amener du trafic vers votre site web surtout si couplée avec le SEO
- convertir les visiteurs en clients
- fidéliser vos clients



PARTIE 2

Stratégie de contenu :
Vrai / Faux

PARTIE 2

Il existe de nombreuses idées reçues au sujet de la stratégie de contenu. Nous tenons à vous préciser ce qu'est ou n'est pas la stratégie de contenu avec ce récapitulatif sous forme de vrai / faux.

VRAI



Il s'agit d'une véritable stratégie d'acquisition & de conversion clients



Nécessite de la régularité sur le long terme



Il faut connaître son client idéal sur le bout des doigts



Permet d'être soi-même et de respecter ses valeurs

FAUX



C'est une solution miracle, une recette magique



Il faut créer du contenu tous les jours



C'est réservé aux prestataires de contenu



Il faut être présent partout

VS



PARTIE 3

*La stratégie de contenu
est-elle faite pour votre
business ?*



PARTIE 3



CONNECTER
&
FAIRE BRILLER

La stratégie de contenu est faite pour vous si :



Vous n'aimez pas la prospection froide



Vous savez qu'il faut donner avant de recevoir



Vous ne voulez pas dédié un budget à la publicité payante



Vous voulez communiquer de manière authentique



Vous aimez partager avec les autres



Vous voulez plus de clients

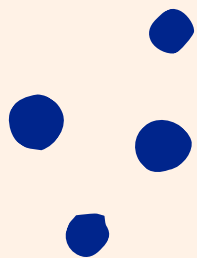


PARTIE 4

*Poser les bases solides
de sa stratégie de
contenu*

*Nous vous proposons
de reprendre les
fondements de votre
business et de faire un
point sur votre
situation actuelle.*

*Cela vous
permettra de
déterminer les
actions à mettre
en place pour
votre stratégie de
contenu.*



PARTIE 4

Quel est votre positionnement ?

Q1


Q2 Quelle est élément différenciant ?

Quel est votre pourquoi ?

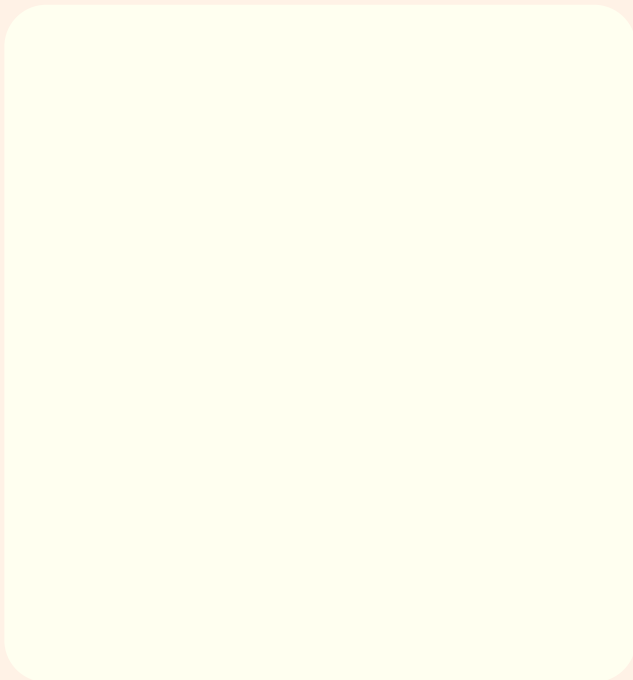
Q3

PARTIE 4


Votre client idéal



Vos valeurs



Votre message



PARTIE 4

Votre principal objectif doit être :

SPÉCIFIQUE



MESURABLE



ATTEIGNABLE



RÉALISTE

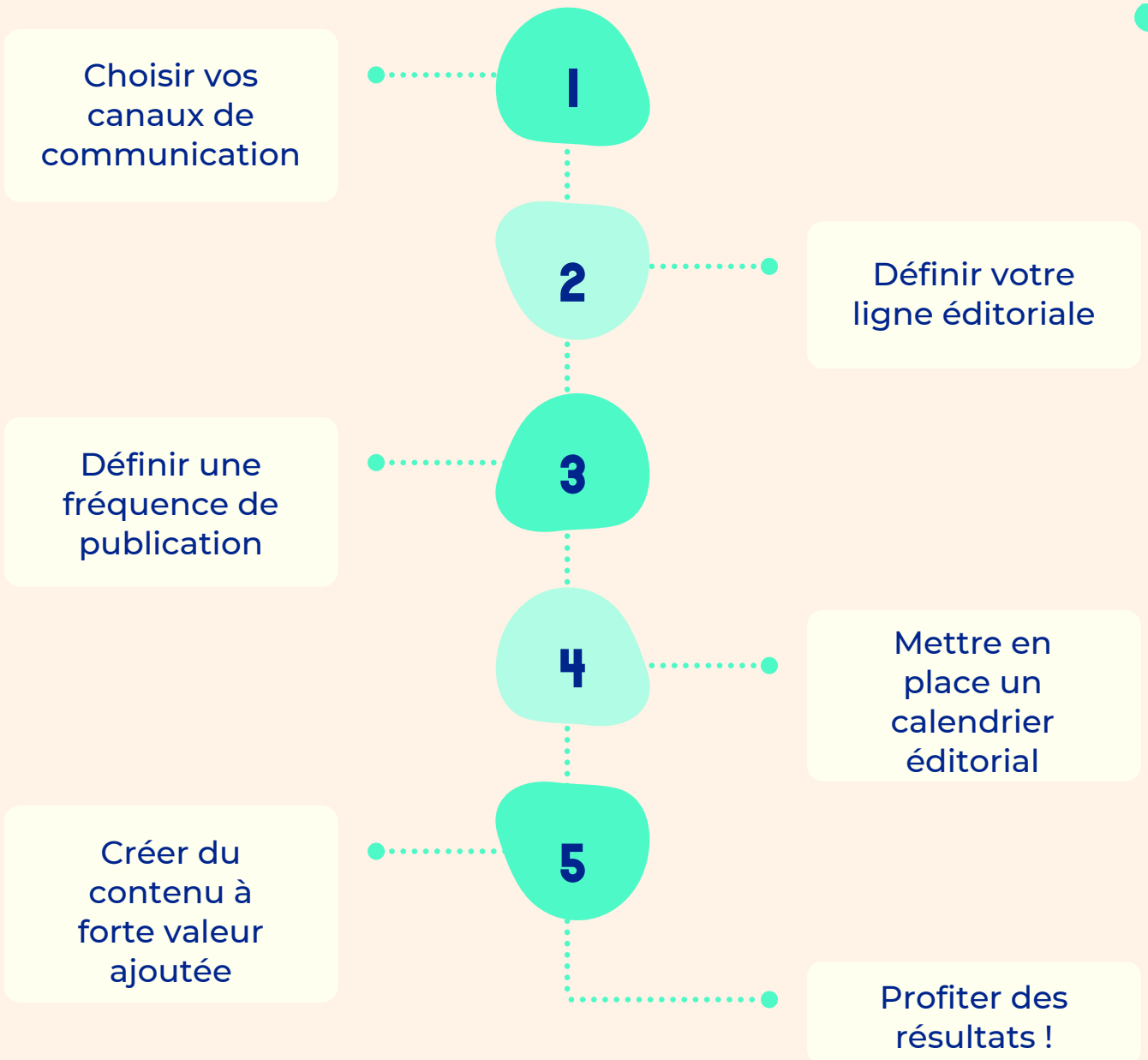


**TEMPORELLEMENT
DÉFINI**



PARTIE 4

Les étapes pour construire votre stratégie de contenu :





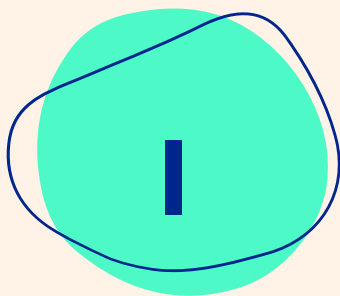
PARTIE 5

*Les différents façons de
mettre en place une
stratégie de contenu*

www.magnetic-story.com

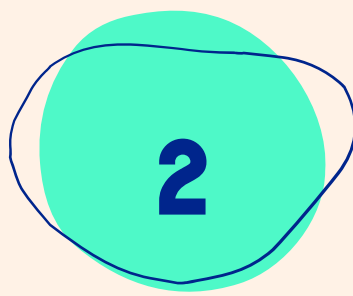
PARTIE 5

Pour mettre en place une stratégie de contenu efficace qui sert vos objectifs, plusieurs options sont possibles :



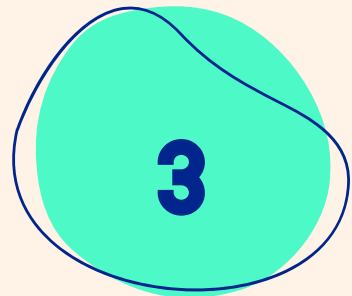
SE FORMER

Apprendre à créer une stratégie de contenu qui vous ressemble de manière autonome pour poser les bases solides de votre communication.



SE FAIRE ACCOMPAGNER

Etre guidé et accompagner à la manière d'un coaching pour définir un plan d'action personnalisé et le suivre.



DÉLÉGUER

Confier l'élaboration et/ou la création de vos contenus à un expert pour vous libérer du temps et vous reposer sur ses compétences.



”

FÉLICITATIONS !

Vous venez de clarifier votre vision et vos objectifs, afin de poser les bases solides de votre stratégie de contenu.

En tant que véritable stratégie, la stratégie de contenu nécessite de mettre en place un plan d'action, mais aussi de suivre vos résultats et d'ajuster vos actions si besoin.

N'hésitez pas à nous poser vos questions éventuelles.



Magnetic Story

MAGNETIC STORY

Qui sommes-nous ?

Nous sommes un collectif de freelances, experts en marketing digital, qui concentre toutes ses compétences et ses efforts pour faire briller les entrepreneurs, afin qu'ils puissent enfin attirer à eux les clients qui leur correspondent sans avoir recours à des artifices bling-bling.

Nous vous révélons au monde et à vous-même grâce à des contenus brillants, à votre image, connectés à vos clients et à leur réalité.

Vous faire gagner en visibilité, vous positionner comme la référence dans votre domaine, faire venir à vous les clients qui vous correspondent, et les fidéliser. Voilà ce qui nous anime au quotidien !

Comment pouvons-nous vous aider ?

SUR-MESURE

FORMATION
EN LIGNE

Un projet ?

- Contactez-nous par mail : hello@magnetic-story.com
- Réservez un appel découverte.



DU CONTENU VRAI POUR LES VRAIS GENS



MAGNETIC *Story*
CONNECTER & FAIRE BRILLER

