

MONETISER SON COMPTE

INSTAGRAM

INTRODUCION

Chaque mois, plus d'un milliard de personnes se connectent à Instagram, interagissent et publient du contenu sur la plateforme.

De loin l'une des plates-formes de médias sociaux les plus visitées et les plus utilisées, encore plus que Facebook, Instagram est devenue la plate-forme incontournable pour les propriétaires d'entreprise, les annonceurs et les spécialistes du marketing sérieux qui cherchent à développer leur activité en ligne.

Et même si Instagram est 100% gratuit pour commencer - et vous pouvez avoir un tout nouveau compte Instagram opérationnel en moins de cinq minutes.

La vérité est que l'écrasante majorité des propriétaires d'entreprise, des annonceurs et des spécialistes du marketing n'utilisent pas Instagram de la bonne façon pour développer leur entreprise ou de créer le type d'avenir financier dont ils ont toujours rêvé.

Honnêtement, la majorité du marché Instagram n'est guère plus que du « marketing traditionnel » appliqué au monde numérique - et cela ne va tout simplement plus couper la moutarde.

Non, si vous voulez faire tomber votre marketing Instagram directement du parc et en faire un canal de marketing puissant, vous devez savoir exactement ce que vous faites.

En plus de cela, parce que vous affrontez une concurrence déjà féroce et établie, vous devez également profiter du plus grand nombre possible de listes de contrôle de raccourcis pour vous amener au sommet le plus rapidement possible.

Voici quelques conseils et astuces essentiels dans ce EBOOK qui vous aideront à faire exactement cela.

Allons-y!

Commencez par le début - Rédigez d'abord votre stratégie Instagram

La plupart des gens font dérailler leur marketing au début, sans même se rendre compte que tout leur marketing Instagram était construit sur une base de sable et non de béton.

La plupart des gens jettent en quelque sorte différentes approches marketing sur le mur d'Instagram et espèrent que quelque chose colle, plutôt que d'adopter une véritable approche systématique et ciblée pour créer un marketing qui a réellement une opportunité de fonctionner.

Mais ça ne sera pas ton cas.

Non, puisque vous liriez cet article rapide et que vous suivrez tous les trucs et astuces que nous partagerons, croyez-moi vous allez avoir un avantage presque injuste sur la concurrence pour créer un marketing vraiment efficace qui fonctionne réellement.

Vous allez pouvoir commencer par le début (là où vous devez créer cette base solide) et construire à partir de là.

Identifiez votre prospect parfait



La toute première chose que vous devez faire (avant même de créer un nouveau compte Instagram) est de vous donner une image claire de qui est votre prospect parfait.

Vous devez savoir de quoi sont-ils plus intéressés à tirer de vous, de quoi sont-ils plus intéressés à voir et à interagir sur Instagram, et les « points chauds » qui les obligent à passer d'un adepte Instagram engagé à un client payant aussi rapidement qu'humainement possible.

Une fois que vous avez cette image limpide de qui est ce client parfait, vous devez créer chaque élément de contenu Instagram (ainsi que tous les autres éléments de marketing que vous fabriquez) pour eux et uniquement pour eux seuls.

Beaucoup de gens font l'erreur d'essayer d'être tout pour tout le monde avec leur marketing Instagram, de rater complètement la cible et de n'obtenir aucun abonné au lieu de cibler au laser leur créneau spécifique tout en ignorant l'écrasante majorité des personnes qui ne seraient pas devenues des clients en tous cas.

Volez les bonnes idées de vos Concurrents



Après avoir vraiment fermement établi cette image de votre prospect parfait, il est temps d'aller regarder les 15 ou 20 meilleurs comptes Instagram de votre secteur, en essayant vraiment de se faire une idée de ce qu'ils font si efficacement sur votre marché.

Il n'y a absolument aucune raison d'essayer de réinventer la roue en matière de marketing en ligne, en particulier lorsque vos concurrents (vos concurrents à succès, en tout cas) n'auront pas seulement ouvert la voie à suivre, mais vous en seront laissés très faciles à comprendre et copiez également des indices pour vous.

Certaines personnes sont un peu dégoûtées à l'idée de « voler » des idées de contenu à des concurrents, mais vous allez devoir surmonter cela aussi vite que possible.

Nous ne suggérons en aucun cas que vous extrayiez des éléments physiques de contenu et que vous les faites passer pour les vôtres, mais si vous êtes dans un créneau d'équipement de plein air, vos meilleurs concurrents publient des images au lever et au coucher du soleil de la vie de camp que vous avez eue. Mieux vaut croire que vous faites exactement la même chose ou que vous allez manquer votre cible avec vos prospects idéaux et perdre du terrain face à ces concurrents sans aucune raison.

Cela vous aidera à accélérer considérablement votre marketing de contenu sur Instagram, mais cela vous aidera également à vous glisser directement dans le premier niveau des comptes Instagram de votre secteur lorsque vous publiez le même contenu que les « grands gourou du marketing ».

Créer un calendrier de marketing de contenu

Le calendrier de marketing de contenu est le différenciateur numéro un entre les spécialistes du marketing amateur sur Instagram et les marketeurs sérieux et avertis, et vous voudrez certainement vous retrouver dans ce dernier groupe.

Les grandes entreprises du monde entier ont consacré énormément de temps, d'énergie et d'efforts à essayer de rationaliser et de systématiser autant que possible leur processus d'acquisition de clients.

Et bien il est bien vrai que ces grandes multinationales aient des budgets bien plus importants que tout ce que nous ne pourrions jamais rassembler, la seule arme que nous pouvons copier et utiliser de manière efficace telle est le calendrier du contenu.

Mettre en place votre marketing six mois (ou mieux, un an) à l'avance avec un plan pour chaque élément de contenu que vous allez publier un jour très spécifique et dans le cadre d'une campagne marketing très spécifique vous donne un avantage presque injuste sur le reste de vos concurrents.

En sachant que vous allez devoir créer du contenu pour une version trois fois par semaine, vous êtes non seulement en mesure de créer ces publications à l'avance et de les préparer pour les « heures de grande écoute », mais vous pouvez également trouver simplement le bon contenu à publier à un moment donné pour s'harmoniser avec toutes les autres approches marketing que vous utilisez.

Avec un calendrier de marketing de contenu, vous pouvez travailler sur une campagne de la Saint-Valentin, par exemple au milieu du mois de juin, en proposant du contenu qui sera publié sur Instagram et qui va de pair avec la campagne de Saint-Valentin que vous avez menée de la fin janvier jusqu'à la mi-février de l'année à venir.

En plus de cela, vous pouvez vraiment commencer à automatiser votre marketing Instagram lorsque vous adoptez ce type d'approche.

Parce que tout votre contenu est créé et prêt à l'emploi, vous pouvez ensuite créer des scripts pour des programmes ou sous-traiter le travail de publication à quelqu'un d'autre, ce qui vous permet de gagner du temps afin que vous puissiez vous concentrer sur d'autres activités commerciales à fort effet de levier sans avoir à vous soucier de la façon dont vous allez bricoler une approche publicitaire ce jour-là.

Cela change la donne, et vous devez être sûr à 100% que vous faites TOUT ce qui est en votre pouvoir pour systématiser, automatiser et déléguer autant de votre marketing Instagram que possible.

Cette liste de contrôle vous aidera dans une large mesure à faire exactement cela, mais l'essentiel du travail viendra de la création de contenu axé sur votre prospect parfait, du contenu éprouvé par vos concurrents et du contenu publié régulièrement et base systématisée en fonction de votre calendrier de contenu.

Croissance, croissance, croissance - Développez-vous aussi grand et aussi vite que vous le pouvez.

La prochaine étape après la pose de vos fondations et le marketing Instagram est de se concentrer entièrement sur la croissance de votre clientèle aussi rapidement que possible humainement.

Instagram fait une grande partie du gros du travail pour vous, en aidant à recommander votre compte Instagram à d'autres personnes automatiquement et même en faisant la promotion active de votre compte via les publications Instagram du jour, les hashtags, etc., mais vous voulez vraiment vous approprier votre Instagram marketing dès le départ pour développer votre compte aussi grand que vous le pouvez aussi vite que vous le pouvez.

Après tout, le meilleur contenu au monde, parfaitement adapté à vos clients idéaux, ne vaudra RIEN à moins que vous n'obteniez des globes oculaires et que vous engagiez activement les personnes qui ont choisi de suivre votre compte Instagram.

Sans adeptes, tous vos efforts sont complètement vains - vous devez donc construire ce suivi depuis le sol avec une vitesse fulgurante.

Voici quelques conseils rapides pour vous aider à faire exactement cela!

Reprise des influenceurs Instagram

Les influenceurs Instagram - les comptes les plus suivis, les plus engagés et les plus actifs de votre marché ou de votre secteur - ont la possibilité de lever n'importe quel compte avec lequel ils interagissent régulièrement, ainsi que tout compte qui interagit régulièrement avec eux.

Vous devez faire tout ce qui est en votre pouvoir pour capter l'attention de ces influenceurs Instagram dans votre secteur ou votre marché afin qu'ils commencent à présenter à l'actif le contenu que vous fournissez (et nous vous montrerons un moyen de le faire en une seconde.) OU vous devez essayer de «voler leur tonnerre» autant que possible en les mentionnant dans votre propre contenu à tel point que leurs adeptes commencent à faire attention à vous également.

Le marketing Instagram devient rapidement une sorte de cours aux armements, les grands comptes publiant de nouveaux messages toutes les heures, par opposition à une mise à jour quotidienne ou même hebdomadaire.

Les grands comptes - nous parlons de comptes avec des centaines de milliers, voire des millions d'abonnés - doivent avoir beaucoup d'activité pour suivre leurs abonnés affamés, ce qui signifie qu'ils ont besoin d'une énorme quantité de contenu original q'ils ont la chance de partager.

C'est là que vous entrez en jeu en tant que « petit opérateur »!

Parce que vous n'avez pas (encore) à nourrir le même genre de bête, vous pouvez en fait vous permettre non seulement de créer du contenu pour votre

propre compte Instagram, mais également du contenu pour ces principaux influenceurs de compte Instagram.

En définissant du contenu que vous donnez ensuite à ces influenceurs à partager avec leurs abonnés 100% gratuitement (bien que l'attribution et les tags reviennent à votre compte), vous êtes en mesure de rendre service tout en répondant à vos propres besoins.

Ces types de comptes sont très heureux de conclure ce genre d'accords.

Ils reçoivent beaucoup de contenu gratuit et de haute qualité qu'ils n'ont pas à travailler dur pour créer, ils satisfont leurs abonnés et ils peuvent s'associer avec de nouveaux venus dans le même secteur.

Vous bénéficierez également de l'exposition supplémentaire que vous recevez de ces comptes Instagram influents - et avant que vous ne vous en rendiez compte, vous aurez des flots de followers qui plongeront tête la première dans votre compte, vous transformant également en influenceur!

Les concours ont également fait des merveilles

Une autre excellente approche pour développer rapidement votre compte consiste à organiser des concours réguliers où vous offrez des articles ou des services de haute qualité sur votre compte Instagram en échange d'un nombre accru d'abonnés.

Il s'agit d'une tactique et d'une technique de marketing éprouvées, éprouvées et incroyablement efficaces qui étaient utilisées bien avant même que l'on ne pense à Instagram.

La seule chose que vous devez faire est de respecter votre part de l'accord - en fait de donner les produits ou services que vous avez promis - et ils vous coûtent un peu d'avance, mais lorsque vous monétisez activement votre compte Instagram, vous constaterez que le retour sur investissement en vaut la peine.

Plus l'objet est gros, plus le service est passionnant et plus le cadeau est précieux, plus vous obtiendrez d'action et plus vous allez accumuler d'adeptes.

Si vous êtes dans le créneau du golf, par exemple, donner un manchon de balles va à peine faire bouger l'aiguille. Offrir un voyage à Pebble Beach, cependant, vous fera nager dans plus d'adeptes que vous ne saurez quoi faire.

Bien sûr, ce voyage à Pebble Beach va coûter beaucoup plus cher qu'une manche de balles, mais comme mentionné ci-dessus, le retour sur investissement en vaudra la peine.

Au lieu de ramasser une poignée d'abonnés pour 12 \$, vous pourriez obtenir 10000 nouveaux abonnés ou plus pour 2000 \$. Le compromis devrait être évident.

Créez plusieurs canaux de monétisation avec Instagram

En fin de compte, les nouveaux abonnés ne sont pas de l'argent comptant à la banque à moins que vous ne commenciez réellement à monétiser vos abonnés et votre compte sur Instagram.

Le moyen le plus simple de monétiser votre compte Instagram est d'utiliser simplement votre compte et votre contenu Instagram comme point d'entrée dans votre tunnel de marketing.

Vous serez en mesure de pousser les visiteurs et les abonnés vers votre compte de plus en plus profondément dans vos supports marketing, en convertissant au moins certains d'entre eux en clients payants - et vous obtiendrez un retour sur investissement assez raisonnable.

Bien sûr, il existe d'autres moyens de monétiser votre compte Instagram - et même si vous décidez de vendre vos propres produits et services, vous voudrez poursuivre certaines de ces voies pour maximiser votre influence sur les réseaux sociaux et créer plusieurs flux de revenus.

Pour commencer, vous pouvez rechercher d'autres entreprises de votre secteur - concurrents ou offrant des services complémentaires - et proposer de leur fournir du « contenu sponsorisé ».

En gros, vous devenez un affilié de leur entreprise et toutes les ventes que vous générez via votre compte Instagram vous versent une commission.

C'est ainsi que beaucoup de « modèles Instagram » gagne leur argent en ligne, en publiant des photos d'eux-mêmes et du matériel d'entraînement ou en utilisant des suppléments d'entraînement fournis par d'autres entreprises et en obtenant une part des ventes d'affiliation qu'ils génèrent.

Ces personnes tirent un revenu régulier de ce seul type de marketing d'affiliation, donc cela vaut vraiment la peine d'enquêter.

Il existe de nombreuses façons de monétiser Instagram et, nous espérons que, cet ebook de vous a éclairé un peu plus sur le sujet à l'avenir!

Découvrez ici comment mettre en place un système à CASH sur internet

Guide pour réussir en affiliation