

73

HACKS

de croissance
pour **FACEBOOK**,
YOUTUBE et
INSTAGRAM



Bastien le pirate



Pirateketing



Bastien Desveaux

Salut pirate !

Pirate certes, mais pirate ambitieux, n'est-ce pas ? Je n'en attends pas moins de toi car si tu te mets à lire cet ebook, c'est que tu as en toi une certaine ambition. Alors, je ne vais pas te bassiner pendant 50 pages en te blablatant que tu as eu raison de télécharger ce livre et que travailler sur internet, c'est cool, gagner des revenus passifs, c'est cool, etc... ça tu le sais déjà ! Et si tu me connais un peu, tu sais que je suis quelqu'un de très pratico-pratique. Donc le blabla, très peu pour moi. Juste avant de te livrer un bon nombre d'astuces qui t'aideront à développer ton audience, 4 chiffres : 1 – 0,0262 – 1,8 – 0,031. Ce qui correspond respectivement, en milliards, au nombre d'utilisateurs 2016 de Youtube dans le monde / Youtube en France / Facebook dans le monde / Facebook en France.



Tu seras d'accord avec moi si je te dis qu'il serait dommage de ne pas profiter d'une telle mine d'or pour développer une audience. La bonne nouvelle, c'est que tout ça peut se faire gratuitement. Pas besoin d'investir des millions en frais de publicités et de marketing.

Youtube et Facebook sont pour moi aujourd'hui deux leviers quasi indispensables si tu veux te lancer dans le business. C'est certes discutable pour Youtube car cela dépendra de l'activité que tu souhaites lancer (mais tout est possible !). Facebook cependant regorge encore plus d'opportunités pour développer un business.

Rapidement, je te retrace mon parcours Youtube (les statistiques sont celles au jour où j'écris ces lignes, le 2 février 2017) :

Août 2015 : Lancement de [The Blind Brothers](#), une petite chaîne sans prétention que je crée avec mes frères. Le but est simple : 15 chansons passent à la suite, il s'agit de retrouver le nom de la chanson et celui de l'artiste. Une chaîne de blind tests en gros.

La chaîne compte plusieurs milliers d'abonnés à travers le monde à l'heure où j'écris ces lignes.

Avril 2016 : Lancement de [Mas Bas Bule Perancis](#) qui est aujourd'hui ma chaîne principale. Cette chaîne est extrêmement chère à mes yeux. Elle est destinée aux indonésiens. L'Indonésie est le 4^{ème} pays le plus peuplé du monde, et en forte croissance depuis plusieurs années. Autant dire une grosse opportunité pour un pirate comme moi ! Même si les revenus que j'en tire aujourd'hui sont très faibles, c'est potentiellement une mine d'or pour moi une fois que j'en aurai fait un business (j'y travaille, je t'en reparlerai sur ma chaîne française). La chaîne compte aujourd'hui plusieurs dizaines de milliers d'abonnés.

Décembre 2016 : Je commence à avoir de la bouteille en webmarketing, Youtube, Facebook et autres réseaux sociaux. Ça fait trop longtemps que j'attends ça, c'est parti je lance ma chaîne française et je vais parler de Webmarketing (Bordel ça fait du bien de parler dans sa langue maternelle !). [Bastien le pirate](#) est lancé. L'occasion pour moi de proposer plein de stratégies, du

contenu unique, utiliser mes compétences acquises. Je n'ai pas d'excuse. Je ne suis pas nouveau dans le métier. La chaîne compte environ 500 abonnés en moins de deux mois. Et elle atteint 15.000 abonnés... deux mois plus tard ! C'est ce qu'on peut appeler du « Growth Hacking » !



EDIT Juillet 2017 : A la fin de cet ebook, tu trouveras tout un tas de trucs et astuces pour faire grossir ton compte Instagram. Comme pour Facebook et Youtube, c'est un média en lequel je crois et je pense qu'il est tout à fait possible de faire du business via cette plateforme. Fais en bon usage !

Trève d'égo et de narcissisme, tu n'es pas venu ici pour lire ma biographie mais pour développer ton audience sur les deux médias sociaux que sont Youtube et Facebook. Alors j'en ai fini de te faire languir, c'est parti pour une série de X astuces qui te permettront de croître rapidement. Cependant, l'astuce à mes yeux (concernant Youtube en tout cas) la plus importante est résumée dans cette équation :

Gain d'audience = Bon contenu + bon visuel + bon audio

Tu auras beau user et abuser des astuces que je vais te donner, ça ne prendra pas s'il n'y a pas un minimum de qualité. Il ne faut pas se voiler la face, il y a une sacrée concurrence ! Et percer sur Youtube nécessite un petit investissement matériel. Ce n'est pas obligatoire bien sûr, c'est juste que tu vas te retrouver en concurrence

avec des types qui font ça depuis des années et qui ont un matos de dingue ! Difficile de rattraper son retard dans ce cas. Cependant, rien ne t'empêche de commencer avec ce que tu as. Mieux vaut passer à l'action avec peu de moyens plutôt que d'attendre des années et ne finalement jamais rien faire. A titre informatif, voici le matériel que j'utilise :

Vidéo : Je suis depuis quelques temps l'heureux propriétaire d'un [Sony A6000](#) dont je ne regrette absolument pas l'achat. C'est un hybride qui donne de très bons résultats. Pour les plus petits budgets, je filmais mes anciennes vidéos avec un [Sony DSC-WX350B](#) qui m'a, lui aussi, bien rendu service.

Audio : L'audio est souvent plus délicat. Je ne conseille pas d'investir dans le moins cher possible. On se retrouve certes avec un son plus potable que celui de sa caméra mais avec des options en moins (ou des contraintes en plus !). J'ai fait l'acquisition d'un [Audio Technica ATR3350](#) avec un son certes bien meilleur, mais avec plusieurs contraintes (fil de plusieurs mètres, obligation de se fournir en piles, ...). Ma meilleure décision a donc été d'investir dans l'excellent

[dictaphone de Sony](#) (oui j'aime beaucoup Sony !). C'est un petit bijou !

Trève de blabla ! (on va finir par penser que je suis un politique...). C'est parti pour une longue série d'astuces Youtube/Facebook. Et on commence avec...

31 ASTUCES DE CROISSANCE SUR YOUTUBE



#1 - LOGER SES MOTS-CLES

Mettre en place une **stratégie de mots-clés** est indispensable, sur Youtube comme sur n'importe quel autre moteur de recherche. Concernant les mots-clés sur Youtube, on pense bien évidemment aux titres des vidéos. Mais pas que ! Il est possible de loger des mots-clés pour **améliorer le SEO (référencement)** de sa chaîne à d'autres places :

- La description sous les vidéos
- Les tags des vidéos
- Les options avancées dans les paramètres de la chaîne
- L'onglet « à propos »
- Les sous-titres (eh oui !)

#2 - METTRE EN PLACE DES « OPEN LOOPS »

C'est quoi ça ??? des « Open Loops » (ou « boucles ouvertes » en anglais), on en voit tous les jours dans les médias. Lorsqu'un journaliste souhaite mettre le téléspectateur dans un état de suspens incroyable en disant « A la fin de cette vidéo, je vous montrerai une vidéo de Donald Trump entouré de prostituées, mais avant ça... ». Ce petit procédé manipulateur va pousser le spectateur à patienter bien sagement. On appelle ça **la rétention**, c'est-à-dire la capacité à tenir le spectateur en haleine.

Pourquoi faire ça ? Car une vidéo sur Youtube se référence mieux si elle est visionnée en intégralité. A toi donc de faire en sorte que le visiteur la regarde jusqu'au bout.

#3 - ECRIRE DES TITRES ACCROCHEURS

Le titre est un des trois éléments, au côté de la miniature et du nombre de vues, qu'un marin qui naviguera sur Youtube verra. Il est donc nécessaire de créer des titres aguicheurs pour attirer l'œil des visiteurs. Quelques exemples de titre qui accrochent bien :

- Comment ne plus être timide ?
- Comment avoir plus d'abonnés sur Youtube ?
- Comment gagner 1 million d'euros en 10 minutes ?

#4 - UTILISER DES NOMBRES DANS LES TITRES

Mettre un nombre multiplierait par deux le nombre de clics. Il ne faut donc pas s'en priver. Et mettre un **nombre impair augmenterait encore de 20%** la chance de clic (Beaucoup de statistiques réalisées chez nos amis amerlocs).

#5 - METTRE SES TITRES EN MAJUSCULES

Pas forcément l'intégralité d'un titre, mais au moins quelques mots. Si tu regardes les plus grands Youtubers français (Cyprien, Norman, Squeezie, Tibo Inshape), leurs titres sont en majuscules.

#6 - METTRE SES TITRES ENTRE CROCHETS

Aladdin Happy dans son [livre sur le Growth Hacking](#) affirme (selon ses études) qu'un titre ou qu'une **expression du titre entre crochets augmenterait de 38% le nombre de clics.**

#7 - DEVENIR CODEUR !

Astuce simple et efficace. Toutes les chaînes ont un identifiant. On trouve le sien en cliquant sur « Ma chaîne » en haut à gauche. L'URL est alors du type `https://www.youtube.com/channel/Identifiant_de_la_chaine/`. L'astuce est de rajouter ce petit bout de code « `?sub_confirmation=1` » (sans les guillemets) dans tous les liens qui pointeront vers votre chaîne. Lorsque vous cliquerez sur l'un de ces liens, un petit pop-up (pas trop dérangeant) « abonnez-vous » t'apparaît. Cette technique **augmenterait de 400% le nombre d'abonnés** (selon le livre de [Growth Hacking d'Aladdin Happy](#))

#8 - SOIS LE PREMIER A COMMENTER

A chaque publication de vidéo, sois le premier à commenter, si possible en ouvrant un débat ou en posant une question. Cela augmentera le nombre de

commentaires donc l'engagement, et qui dit plus d'engagement dit meilleur référencement.

#9 - PUBLIER SUR FACEBOOK EN NATIF

Un post publié en natif sur Facebook (pas directement importé d'une autre plateforme comme Youtube) est beaucoup plus visible. Le problème, c'est que si on publie en natif, on n'a ni vue/abonné supplémentaire. L'astuce est donc de publier les 30 premières secondes de la vidéo en natif sur Facebook afin de donner envie de regarder le contenu complet, et de rajouter une phrase du genre « la vidéo complète sur ce lien ». Ne pas oublier d'inclure le lien de la vidéo !

#10 : ABONNEZ-VOUS DANS LA DESCRIPTION !

Seules les **3 premières lignes de la description** sous les vidéos sont visibles. L'idée ici est de rajouter un petit appel à l'action « abonnez-vous à la chaîne ». Il est possible que les spectateurs apprécient grandement le contenu mais n'aient pas spontanément l'idée de s'abonner.

#11 - SOIS REGULIER BORDEL !

C'est considéré comme un des **facteurs de référencement naturel les plus importants** sur Youtube. Publier régulièrement est impératif et envoie un message à l'algorithme car c'est un signe d'activité sur la chaîne. Une chaîne morte ou quasi morte perd énormément en référencement. Attention, « régulièrement » doit rimer avec « souvent ».

#12 :- ACTIVER LA MONETISATION

Il est possible via l'activation de la monétisation de gagner quelques deniers (maigres cependant...). Mais activer la monétisation ajoute un autre avantage : cela améliore le référencement des vidéos ! Car lorsque tu touches de l'argent, c'est que Youtube en touche aussi. Donc autant dire que Youtube, dans un intérêt ultra capitalistique a tout intérêt à mettre en avant les vidéos monétisées.

#13 - RAJOUTER DES SOUS-TITRES

Comme dit plus haut, les sous-titres constituent un levier de référencement non négligeable, notamment via les mots-clés qui s'y trouvent. C'est pour ça que je

recommande (dans le cas où tu envisages de rajouter des sous-titres), avant de tourner ta vidéo, de préparer un petit plan ou un script dans lequel tu incluras des mots-clés pertinents. Ajouter des sous-titres, c'est cependant un dur labeur. Il est toujours possible d'ajouter la traduction automatique (encore loin d'être parfaite).

#14 - QUID DU MARKETING OFFLINE ?

Le webmarketing, le marketing online, c'est bien. Mais on a tendance à sous-estimer les pouvoirs du marketing offline. Se créer des cartes de visite, assister à des meet-ups, des réunions Couchsurfing, ... Voilà quelques stratégies offline qui peuvent être mises en place.

#15 - COLLABORE BORDEL !

Collaborer est un très bon levier de croissance, quelle que soit l'activité. Je persiste à croire qu'à long terme, rien n'est possible sans collaboration. Et c'est quand même bien plus fun lorsque l'on peut s'entraider. Une collaboration, ça peut être deux personnes qui décident de faire deux vidéos et de les publier sur chacune des

chaînes. En général, on reçoit un petit lien vers sa chaîne qui n'est pas de trop !

#16 - PROMOTION INTRA-CHAINES

Astuce utiles pour ceux ou celles qui disposent de deux chaînes. C'est de créer une passerelle entre les deux chaînes. Je l'ai fait au début de ce livre en parlant de mes 2 autres chaînes. Et je compte promouvoir ma chaîne française auprès de mes spectateurs indonésiens. Certaines vidéos en tout cas (en y ajoutant des sous-titres certes !)

#17 - STANDARDISER UNE INTRO

Avoir une intro, un slogan, une devise, ça peut plaire (à condition que ce soit bien fait !). Une chose est sûre, ça participe à la croissance du branding. Une intro pro peut se faire par exemple avec l'utilisation du logiciel Adobe After Effects. Il suffit de télécharger des templates et de modifier les contenus de texte. Quelques sites pour trouver des templates : Editorsdepot, Template videoblocks, Topfreeintro, Coolvideointro, ...

#18 – MINIATURE « PUTACLIC »

Ou Clickbait comme disent nos amis anglo-saxons. Il est clair que certaines miniatures attirent plus les regards (masculins !!) que les autres. C'est notamment le cas de celles faisant apparaître des poitrines féminines ou des filles en petite tenue, mais aussi des cercles rouges, des barres « censuré ». Soyons un peu créatif pour ne pas rentrer systématiquement dans la vulgarité !

#19 – TISSER LE MAILLAGE INTERNE

Le but est simple : Faire le lien entre ses vidéos. Pour cela, Youtube propose trois options : Les annotations (n'existent plus depuis mai 2017), les fiches et les écrans de fin. Je ne recommande pas la première car visible que sur ordinateur. Les fiches sont des liens vers d'autres vidéos, chaînes, playlists et qui peuvent être disséminées tout au long de la vidéo. L'écran de fin est une nouvelle option intéressante proposée par Youtube. Cela permet, en fin de vidéo de placer un bouton « s'abonner » directement sur la vidéo, ainsi que plusieurs liens qui peuvent, comme les fiches, être redirigés vers d'autres vidéos ou vers des playlists.

#20 – FAIRE DES VIDEOS LONGUES

La durée de visionnage en valeur absolue est un critère de référencement à ne pas négliger. En #2, on parlait de la rétention, c'est-à-dire de la durée de visionnage en valeur relative. L'idéal est de cumuler les deux, c'est-à-dire faire des vidéos longues et de faire en sorte que la durée de visionnage de chaque vidéo se rapproche de 100%. Be smart !

#21 – OPTIMISER LA PRESENTATION DE SA CHAINE

A faire dès le début et si possible sur papier ! Essaye de voir comment tu pourrais organiser la page d'accueil de ta chaîne : Image de profil et cover attirantes, organisations en différentes sections, agencement en playlists, etc... C'est à faire une fois, et je ne le répéterai jamais assez, ce qui est à faire une fois doit être BIEN fait !

#22 – MODIFIER LE FICHER AVANT L'UPLOAD

Avant de publier sa vidéo, il est important de modifier (si besoin) le nom du fichier et de faire en sorte qu'il soit le plus proche possible du nom final qui apparaîtra sur Youtube. La raison à cela, c'est que Youtube se

souviendra du nom du fichier uploadé et l'intégrera dans son algorithme. Et il vaut mieux que Youtube se souvienne d'un fichier nommé « Comment avoir plus de vues sur Youtube ? » plutôt qu'un fichier nommé « 244240284082.mp4 »

#22 – CREER DES PLAYLISTS

Il faut voir sa chaîne Youtube comme un livre. Et les chapitres représentent les playlists. Autant dire qu'un livre sans chapitre risque d'être un peu indigeste. D'où l'intérêt de faire des playlists. C'est le meilleur moyen pour guider au mieux les utilisateurs. Petit bonus : il est possible de mettre une vidéo dans plusieurs playlists. Rien ne vaut un peu de « cross-posting » ! Enfin, comme les vidéos, les playlists se référencent, elles-aussi !

#23 – SOIS VISIBLE BORDEL !

Les liens doivent affluer vers ta chaîne : Facebook, Twitter, Instagram, forum, blog, ... Tu dois tisser une toile d'araignée et ta chaîne doit en être le centre. Maximise les sources de trafic !

#24 – COPIE !

On revient aux Youtubers vedettes de type Cyprien, Squeezie, Norman, ... Astuce bête et méchante : copie-les ! Dis-toi qu'ils sont coachés par des équipes spécialisées en communication et en webmarketing, alors inspire-toi d'eux et prends le meilleur.

#25 – RENDS TES COMMENTAIRES VISIBLES

Commenter les autres chaînes, notamment de ses concurrents, permet de gagner en visibilité. Youtube a offert une petite astuce pour gagner en visibilité en permettant de mettre les commentaires en gras, italiques ou barrés. Il suffit de rajouter les symboles suivants :

- ***gras*** (deux étoiles)
- *_italique_* (deux underscore)
- ~~barré~~ (deux tirets)

#26 – COMPLETER ENTIEREMENT SON PROFIL

L'important ici est de donner suffisamment de **nourriture à Youtube** pour qu'il comprenne ta chaîne.

Complète l'à-propos, les options avancées et le reste des paramètres modifiables.

#27 – PROSPECTER CHEZ LA CONCURRENCE

L'idée ici est de se créer une liste d'abonnements à des chaînes concurrentes, de cliquer régulièrement sur l'onglet « Abonnements » en haut à gauche, et de commenter sur les vidéos les plus récentes. Deux intérêts à cela :

- 1) Tu peux être remarqué par l'auteur de la vidéo donc augmentert ton réseau (et obtenir un abonné supplémentaire !)
- 2) Tu peux être remarqué par les différents spectateurs de la vidéo et obtenir plusieurs abonnés supplémentaires !

#28 – DEMANDER... DE S'ABONNER

On en parlait plus haut, les spectateurs peuvent apprécier ton contenu mais oublier de s'abonner. Un petit « **Call to action** » ne fait jamais de mal. Demande-leur (de façon polie et sans insistance) en début de vidéo et fais un petit rappel en fin de vidéo.

#29 – ORGANISER UN CONCOURS

Rien de plus simple : En échange d'un like, d'un partage et/ou d'un commentaire, tu offres la possibilité à un de tes viewers de gagner un bon, un cadeau ou un privilège.

#30 – REJOINS DES GROUPES FACEBOOK

Il existe tout un tas de groupes Facebook au sein desquels il est possible de faire de l'autopromotion. N'hésite pas à t'inscrire à plusieurs d'entre eux. Il est cependant rare de trouver des groupes de bonne qualité et il s'agit souvent plus d'un torrent de publications sans intérêt et qui ne seront probablement jamais vues que d'une véritable communauté. Mais après quelques recherches, il est possible de trouver quelques perles.

#31 – Un outil à adopter sur Youtube

Il existe un outil pour aider les créateurs de contenu à optimiser leur chaîne Youtube, il s'agit de [Tubebuddy](#). Ce service propose 4 offres, 1 gratuite et 3 premium. Ce que je fais en général pour ce genre de service, c'est que je teste toujours l'offre la plus chère pour voir si elle me convient, et cela pendant un mois. Au bout d'un mois, je

fais le bilan et je garde ce qui me convient. Ce n'est pas plus compliqué que ça !

Si tu n'as pas l'ambition de créer un business sur Youtube, contente-toi de l'offre gratuite ;-)

Pas trop fatigué ? On passe aux trucs et astuces sur Facebook ?

GO !

23 ASTUCES DE CROISSANCE SUR FACEBOOK



C'est parti pour la « machine de Mark » ! Mais avant, quelques petits rappels bien utiles. Il est important de comprendre comment fonctionne Facebook. Les publications que l'on voit défiler sur notre Timeline n'arrivent pas par hasard. C'est l'algorithme de Facebook (l'Edgerank) qui gère tout ça. Imagine que tu aies 1000 contacts sur Facebook. Il est bien évident que tu ne verras pas passer les publications de ces 1000

contacts. C'est là que l'Edgerank, via un certain nombre d'opérations et de calculs, intervient et choisit les publications qui s'afficheront sur notre Timeline. Nous n'irons pas trop loin sur le sujet. Je tiens juste à préciser qu'une page de qualité tient davantage à l'engagement des fans (clics, likes, commentaires, réactions) qu'à son nombre de fans. Plus une page sera engagée, plus la portée des publications sera importante. D'où l'intérêt de chercher à attirer des contacts qualifiés. Il existe un certain nombre de sites d'achat ou d'échange de « likes » qui permet de faire grossir son nombre de fans mais de façon très artificielle, puisque ces « likes » obtenus ne déboucheront probablement jamais sur des commentaires ou des réactions. Facebook l'a bien compris en mettant en place l'Edgerank qui est une sorte de juge et qui va décider de mettre en avant ou non les publications d'une page, en fonction de l'engagement des fans.

#1 – INVITER TOUS SES CONTACTS

Il fallait bien commencer par quelque chose... Mais je pense au fait que tu vis potentiellement dans une caverne !

Petite astuce : ça peut être très laborieux, surtout si tu as 5000 contacts (le maximum autorisé). C'est pourquoi tu peux tester une petite extension présente sur Google Chrome qui se nomme « Facebook Mass Inviter » et qui te fais tout ça d'un coup.

#2 – HACKER LES « LIKES » DE POSTS

Un hack en or ! Le but va être de « stalker » les gens qui ont « liké » ou réagi aux posts de ta page. Pour cela, sous ton post, clique sur les éventuelles personnes ayant « liké » ton post. Tu verras si les personnes ayant « liké » sont déjà fans à ta page ou non. Plus qu'à inviter les personnes qui ne le sont pas encore !

#3 – COMMENTER EN TANT QUE PAGE

Il est possible lorsque vous êtes sur une page Facebook de commenter non pas en tant que profil mais en tant que page. Clique sur la petite icône représentant ton

avatar à côté des commentaires. Tu pourras sélectionner ta page et ainsi commenter en tant que page pour plus de visibilité.

#4 – INTERAGIR DANS DES GROUPES

Participer à un groupe Facebook peut être un levier intéressant pour promouvoir sa page et gagner en visibilité, la meilleure méthode consistant à créer son propre groupe et à fédérer sa propre communauté.

#5 – HACKER LES PAGES CONCURRENTES

Assez similaire à #2, sauf que là il s'agit d'aller sur des pages concurrentes, cliquer sous chaque post pour voir qui a « liké » ou réagi, et d'ajouter les contacts à sa base (il n'est pas possible ici d'inviter les personnes à directement « liker » sa page). Un peu moins efficace que l'astuce #2, celle-ci a tout de même le mérite d'ajouter des individus qualifiés à sa base de contacts.

#6 – METTRE EN PLACE UNE LIKEBOX

Si tu disposes d'un blog, il est facile de récolter quelques mentions « J'aime » supplémentaires via une likebox. Si tu es un utilisateur de WordPress, tu peux facilement trouver un plugin en faisant une recherche.

#7 – CHOISIR LE BON TIMING

Selon des études réalisées, il existe des jours et des plages horaires qui permettent d'atteindre plus de gens en publiant. Un post a donc plus de chances d'être atteint entre 13h et 16h (vers 15h pour le mercredi). Pour n'importe quel jour de la semaine, il est déconseillé de poster avant 8h et après 20h.

#8 – SUIVRE SES STATISTIQUES

Facebook fournit un outil de suivi puissant, ce serait dommage de ne pas s'en servir. Lorsque tu es sur ta page, clique sur l'onglet « Statistiques ». Tu pourras alors comparer l'ensemble de tes publications, repérer celles qui ont obtenu le plus d'engagement, t'en inspirer et reproduire la même stratégie en publiant des posts similaires.

#9 – HACKER SES MAILS

Une petite astuce bien pratique consiste à rajouter un lien de sa page Facebook dans la signature de ses mails. Cela participe à la mise en avant de ton branding.

#10 – AJOUTER DES BOUTONS DE PARTAGE

Ces boutons sont disponibles sur le site **developers.facebook.com** et il est d'ailleurs aussi possible de personnaliser des boutons « follow », « like » et même une likebox (cf #6).

#11 – OPTIMISER SES COVERS

Le nom de ta page Facebook doit être visible un peu partout. Essaie de te faire une belle image de couverture standardisée que tu incrémenteras sur ta chaîne Youtube, sur ton compte Twitter, sur ton profil LinkedIn, sur ton compte Instagram, sur ton compte Pinterest, ... Ça doit être tape à l'œil bordel !

#12 – UN PETIT RAPPEL BIEN UTILE

C'est toujours difficile de se mettre à la place de la personne lambda qui survole nos posts. Laisse-moi te

rappeler qu'un petit « call to action » du type « partage si ça te plaît » peut potentiellement faire plus de bien que de mal. Un utilisateur peut très bien apprécier un contenu sans pour autant avoir la présence d'esprit de le partager.

#13 – METS QUELQUES EUROS DANS LA PUB

Sans dépenser des milliers d'euros, investir dans un peu de pub est utile pour 2 raisons :

- 1) Cela permet de rechercher des individus de façon ultra précise à l'aide des outils proposés
- 2) Cela permet de se former ou de renforcer ses compétences en marketing et de mieux connaître son audience.

Bref, je recommande de voir l'investissement dans la publicité comme un apprentissage.

#14 – CESSION DE « FACEBOOK RESEARCH »

C'est toujours bien d'avoir du stock à revendre. Constitue-toi un petit dossier dans lequel tu stockeras des images inspirantes, des citations, des vidéos, ... C'est

bien de se prendre entre 30 et 60 minutes par semaine pour reconstituer ce stock.

#15 – MULTIPLIER LES SUPPORTS

Fais en sorte de construire des passerelles entre tes différents réseaux sociaux. Par exemple si tu as une chaîne Youtube, il est possible de mettre un lien vers ta page Facebook dans la section à propos. Il y aura même une icône Facebook qui sera automatiquement créée. Toujours sur ta chaîne Youtube, tu peux optimiser ta cover en affichant le nom de ta page Facebook. C'est ce que j'ai fait sur la [mienne](#).

#16 – TESTER LE LIVE

Tu n'as jamais reçu de notifications « Gérard vient de démarrer un live » ? Si tu reçois ce genre de notif, c'est que d'autres personnes la reçoivent aussi. Lancer un live est probablement l'action la plus engageante sur Facebook. Le fait de savoir que l'on regarde quelqu'un en direct et non pas une vidéo en différé procure une sensation de curiosité beaucoup plus importante. L'engagement peut exploser. C'est de plus une excellente opportunité de vendre ses produits !

#17 – VARIER SON CONTENU

Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier ! Images, vidéos, lives, texte type blog, citations, partage d'articles... Ne sois pas redondant. Tu dois tenir ton audience en haleine !

#18 – JE TRAVAILLE SUR MA PAGE !

Si tu disposes d'un compte personnel pro (ce que je recommande), c'est de mettre, à la place de l'entreprise pour laquelle tu travailles, le nom de ta page Facebook. Les contacts qui iront sur ton profil auront un contact visuel direct avec le nom de ta page.

#19 – CHOISIR UN NOM STRATEGIQUE

Imagine que le nom de ta page soit celui d'une page tierce. Cela te donnerait-il envie de cliquer dessus ? Si la réponse est non, il va te falloir choisir un nom plus tape à l'œil. J'aurais très bien pu utiliser mon vrai nom pour ma page Facebook. Mais j'ai trouvé que [Pirateketing](#) sonnait mieux (Bastien le pirate pour ma chaîne Youtube).

#20 – POSER DES QUESTIONS

L'engagement est essentiel pour mieux référencer sa page. Sois engageant, pose des questions, demande des avis, fais des sondages, ... Bref, engage le plus possible ton audience.

#21 – LIKE SI TU ES D'ACCORD !

Une autre petite astuce pour accroître son engagement, c'est de poster une publication (image ou vidéo) engageante et d'ensuite demander si ses contacts sont d'accord avec cette publication. Les gens aiment donner leur avis !

#22 – FAIRE DES REMINDERS

Via les statistiques de Facebook, extrais les posts qui ont le mieux marché et de temps en temps, reposte-les pour améliorer ton engagement. Une piqûre de rappel ne fait point trop de mal !

#23 – CONTENU CHAUD / CONTENU FROID

Selon une étude statistique, un ratio exemplaire de publications serait de publier 70% de contenu chaud (inspiration, émotion, sentiment personnel) et 30% de contenu froid (technique, théorique). Cela représenterait l'équilibre idéal qui tendrait à fidéliser le plus grand nombre.

19 ASTUCES DE CROISSANCE SUR INSTAGRAM



Instagram offre de grosses opportunités de faire du business, et de même que pour Facebook et Youtube, c'est encore assez peu développé en France et dans les autres pays Francophones. Et je ne parle pas que des Etats-Unis. Je connais bien l'Indonésie et il y a là-bas pléthore de business en ligne (pâtisseries, vêtements, bijoux, ...). Bien sûr, c'est plus efficace avec des produits « visuels ». Mais avec un peu d'originalité et de persévérance, tout devient possible !

Je m'apprête à te révéler 19 trucs pour faire grossir ton audience sur Instagram.

Allez c'est parti ! Go go go !

#1 – CONNECTER SON COMPTE A FACEBOOK

Une des premières choses à faire pour automatiser la machine est de connecter son compte Instagram à son compte Facebook. Cela se fait via les paramètres de son compte Instagram. Une fois que les paramètres sont mis en place, il n'y a plus qu'à cocher « Facebook » à chaque fois que l'on souhaite poster une image.

Non seulement tu automatises le processus, mais en plus tu pourras atteindre une audience présente sur Facebook.

#2 – POSER DES QUESTIONS

Pour information, Facebook détient Instagram. L'algorithme d'Instagram est donc très proche de celui de Facebook. Donc comme pour son grand-frère, il est important de favoriser l'engagement afin d'être plus visible. Pour cela, une technique simple consiste à poser des questions directement en commentaires, du style « qu'en pensez-vous ? » ou « avez-vous des conseils à me donner ? ».

#3 – MONTRER DES VISAGES

Une photo montrant des visages obtiendrait 30% d'engagement en plus. Il s'agit de ne pas faire son timide et de montrer sa tronche !

Pour info, les photos avec des visages de femmes sont plus engageantes que les photos avec des visages d'hommes (si si !).

#4 – LET THERE BE LIGHT !

D'après une étude américaine, les photos claires obtiendraient 24% d'engagement en plus. Il s'agit de tout donner sur la luminosité !

#5 – POUR LES CELIBATAIRES !

Certains sites de rencontres proposent de connecter le profil des utilisateurs à leur compte Instagram. C'est notamment le cas de Tinder et OkCupid. Le célibat ça a du bon ! Surtout quand ça permet de gagner des followers !

Possibilité aussi d'utiliser cette astuce en couple. A vos risques et périls !

#6 – VIVE LES CLIENTS !

Si tu souhaites créer un business sur Instagram, sache que les photos montrant des personnes utilisant tes produits obtiennent 30% en plus d'engagement.

Utilise ta famille ou tes amis et fais leur manipuler tes produits.

#7 – LE BON TIMING

Le jour où les utilisateurs sont le plus actifs est le dimanche. Le pire jour pour poster serait le vendredi. Pas de chichi, postons tous les jours !

#8 – COMBIEN DE HASHTAGS ?

Apparemment, le nombre de limite de tags serait de 5. Au-delà de 5 hashtags, l'engagement diminuerait. Ça ne t'agace pas de voir des photos avec 157 hashtags ? Pas très vrai tout ça... 5 tags maxi please.

#9 – MENTIONNE TES AMIS !

Mentionner des amis (et non pas taguer !) avec le @ augmenterait l'engagement de 56%. Cela permet aussi en plus de créer un petit partenariat avec plusieurs instagramers. Tu mentionnes quelqu'un qui te mentionne en retour. Mutual help !

#10 – VIVE LES SCHTROUMPHS !

Le bleu serait la couleur la plus engageante. Ne pas hésiter à utiliser des filtres bleus, mais aussi des photos montrant du ciel ou de la mer.

#11 – LA GEOLOC !

La géolocalisation augmente la visibilité. Elle permet aux utilisateurs se trouvant proches de te trouver plus facilement sur Instagram. Toujours se géo localiser, surtout quand on voyage !

#12 – LA REGULARITE !

Si tu ne dois retenir qu'une astuce, c'est celle-ci ! Un compte Instagram doit être vivant. Et quand je dis régularité, une photo/jour serait un must ! Il faut

constamment nourrir son compte en variant les formats (que des selfies en permanence, c'est lassant).

#13 – COPIER CE QUI MARCHE LE MIEUX

L'idée est d'extraire les photos les plus efficaces. Certains outils d'analyse permettent de faire ce check rapide, notamment **Iconosquare**. Identifie les photos qui ont le plus de likes et de commentaires et reproduis le même schéma pour tes futures photos.

#15 – LES MEILLEURS TAGS

Se rendre sur le site TagsForLikes pour découvrir les hashtags les plus populaires et les plus recherchés. Attention comme dit plus haut à ne pas utiliser trop de hashtags !

#16 – SPAM BORDEL !

Rechercher le hashtag #Like4like, puis faire défiler tous les profils et liker chacun d'entre eux (taper deux fois sur l'écran). A faire quand on a du temps à perdre. Un petit pourcentage des gens seront curieux et viendront te rendre une petite visite sur ton profil, peut-être liker tes

photos et pourquoi pas s'abonner... si ton profil est de qualité !

#17 – SPAM INVERSE !

Pour obtenir l'effet inverse, rajouter le hashtag #Like4like sous ses photos pour se retrouver dans le camp des spammés. Une technique passive utile pour obtenir des likes supplémentaires.

#18 – LA MEILLEURE PHOTO DE PROFIL

La profile picture est la vitrine de ton compte, c'est le premier élément visible, même avant tes photos. Il faut passer du temps pour proposer une photo au top, quitte à payer un photographe pour ça. Elle doit t'identifier rapidement et être totalement unique et suffisamment pertinente pour l'œil de l'utilisateur.

#19 – SOIGNE TA BIO BORDEL !

Après ton image de profil, c'est le 2^{ème} élément que les utilisateurs aperçoivent. C'est donc ultra important de prendre soin de rédiger une bio structurée, fun et

motivante ! Utilise des appels à l'action, des émoticônes, des phrases chocs ! Bref, sois créatif !

Voilà donc toute une palette d'astuces que tu peux tester pour ton compte instagram. N'hésite pas à me rajouter ([@masbas](https://www.instagram.com/masbas)) et n'hésite surtout pas à t'inspirer de ce que je fais, ça ne me pose aucun problème ;)

En espérant que toutes ces astuces t'aient été utiles. Si tu as lu cet ebook jusqu'au bout, c'est que tu dois être très motivé pour créer et développer ton activité sur les réseaux sociaux. N'hésite pas à continuer à me suivre, j'ai encore plein d'infos à te donner ! Keep connected !

A bientôt pirate !

Bastien

PIRATEKETING