

# AGENCE 107

MARKETING &  
COMMUNICATION



[www.agence107.com](http://www.agence107.com) - [contact@agence107.com](mailto:contact@agence107.com)

---

## **COMMENT FAIRE EN SORTE QU'UNE CAMPAGNE FACEBOOK DÉCOLLE ?**

Votre publicité sur FB est plus efficace qu'un spot TV car elle tourne 24/7 non stop sur une audience que vous avez choisie, ce qui n'est pas le cas à la télévision.

Le monde est passé ONLINE !

L'industrie du e-commerce est en croissance de 12,7% et devrait engendrer CHF 5,5 trillions en 2022 dans le monde.

Source : Oberlo

**4.57 milliards** de personnes sont connectées à internet chaque jour !

**3.96 milliards** sont connectées chaque jour sur les réseaux sociaux !

**La moitié de la planète est connectée !**

- Vous avez des difficultés à trouver de nouveaux clients
- Vous avez des difficultés de trésorerie
- Vous manquez de visibilité
- Vos ventes stagnent ou sont irrégulières
- Vous croulez sous le travail ou vous faites tout vous-même
- Vous savez que vous devez vous mettre sur les réseaux sociaux mais vous ne savez pas comment faire concrètement
- Vous vous sentez indécis, vous ne savez pas par quoi commencer

# AGENCE 107

MARKETING &  
COMMUNICATION



[www.agence107.com](http://www.agence107.com) - [contact@agence107.com](mailto:contact@agence107.com)

---

## **5 ERREURS FATALES À NE PAS COMMETTRE !**

### **1. Ne pas être présent sur les réseaux sociaux !**

- Ne pas avoir conscience d'avoir VRAIMENT un GROS train de retard car que vous le vouliez ou non LES GENS Y SONT !
- Être bloqués dans le passé opérant sur un modèle du passé au lieu de s'adapter au présent avec un regard vers le futur.
- Râler et chercher des excuses et rester dans sa zone de confort et ne pas être prêts à faire les efforts nécessaires pour apprendre à gagner sur les réseaux.

### **2. Tenter d'être parfait !**

- Moins vous êtes parfait, mieux ça marche. Soyez authentiques !
- L'imperfection est mieux que l'invisibilité..
- Ce qui vous tue n'est pas l'imperfection mais le manque de visibilité !
- Vous n'avez pas besoin d'être une célébrité, ni d'avoir beaucoup de followers !
- L'ATTENTION et LA CONFIANCE sont les 2 monnaies du 21ème siècle
- Vendre sur les réseaux directement est une grosse erreur, il faut d'abord créer la confiance
- Il faut poster en quantité et en qualité sur les réseaux sociaux



### 3. Le manque de régularité

- L'ALGORITHME des plateformes récompense la régularité et le degré d'interaction des contenus
- Les plateformes récompensent ceux qui postent des contenus intéressants. Le but est faire en sorte qu'ils restent sur la plateforme, qu'ils partagent et qu'ils reviennent

### 4. Marketer de manière traditionnelle

- Les réseaux sociaux ne sont pas un magasin où l'on passe une porte pour acheter quelque chose.
- Les gens regardent des photos de chats, de chiens, de sport, de politique, de leurs amis.  
C'est un réseau **SOCIAL**, il ne faut rien vendre directement !
- Ce n'est pas un réseau d'affaires ou de business où l'on sait que l'on va faire affaires et donner notre carte de visite
- Le cadre sur les réseaux sociaux est l'ÉMOTION, on y est pour se divertir, c'est la nouvelle télé !
- Imaginez de rentrer dans une fête populaire où les gens sont là pour s'amuser et vous arrivez avec votre mallette, votre costard, votre carte de visite pour vendre en disant bonjour, je suis assureur, je travaille dans l'immobilier.. IMPOSSIBLE !
- Les réseaux sociaux sont l'équivalent d'un barbecue, d'une soirée entre amis, les gens ne sont pas là pour acheter
- Sur les réseaux on ne vend rien, on crée de la confiance
- Vous êtes en compétition face à des vidéos, des images percutantes (belles voitures, beaux produits, mannequins, influenceurs/euses ou encore des vidéos amusantes d'animaux ou de gens qui se mettent en avant avec humour.
- Ne soyez pas ennuyants:-) Les gens sont là pour se divertir, vous devez vous démarquer

# AGENCE 107

MARKETING &  
COMMUNICATION



[www.agence107.com](http://www.agence107.com) - [contact@agence107.com](mailto:contact@agence107.com)

---

## 5. Ne pas se former ou ne pas faire appel à un mentor

- La plupart des entrepreneurs ont cessé de se former
- Nous sommes responsables de la prison que nous nous sommes construite
- Nouveau niveau de compétences = Nouveau niveau de succès !
- Combien d'argent allez-vous perdre dans les prochains mois et années, si vous ne vous formez pas davantage ?
- Les entrepreneurs à succès ne cessent jamais de demander conseils ils sont d'éternels étudiants
- Les gens à succès sont constamment en recherche de nouvelles stratégies, clés et méthodes pour atteindre de plus hauts sommets

### EXCUSES CLASSIQUES

- Ce ne sont que les jeunes qui sont sur les réseaux
- C'est pour une autre génération
- Moi je n'aime pas les réseaux, ça rend addict les gens
- Il est hors de question que je dévoile ma vie privée
- Je ne suis pas à l'aise en vidéo
- Je n'y comprends rien ! (première heure de conduite en voiture..)
- On ne peut plus monétiser les réseaux sociaux... C'est faux, il faut connaître les algorithmes

# AGENCE 107

MARKETING &  
COMMUNICATION



[www.agence107.com](http://www.agence107.com) - [contact@agence107.com](mailto:contact@agence107.com)

---

## QUELQUES CLÉS IMPORTANTES

- Vous devez vous démarquer, capter l'attention
- Soyez social, pas corporate ! (place à l'humain please !)
- Pas besoin d'un caméraman, soyez authentique avec votre smartphone
- Adaptez-vous à chaque plateforme (Facebook n'est pas pareil que LinkedIn ou Youtube)
- Chercher l'engagement et les partages. Il faut que les gens commentent et partagent !
- Ecoutez votre audience (Test & Learn)
- Parlez des gens qui regardent votre vidéo et pas de vous. Ajoutez de la valeur !  
Les gens sont intéressés par eux-même, ils s'en fichent de vous sur les réseaux sociaux
- Il faut créer la confiance en postant régulièrement

## 5 CHOSES À RETENIR AVANT DE FAIRE UN POST (Check List)

1. Avoir un **OBJECTIF CLAIR** sur le post, quel est son but, pourquoi je le fais  
Est-ce que je veux qu'ils partagent, qu'ils s'abonnent, qu'ils commentent
2. **Capter l'attention dès les 3 premières secondes.**  
Quand les gens déroulent leur fils, il faut **capter l'attention**, vous êtes en compétition.  
Ils doivent se dire : "Tiens je veux regarder ça, c'est surprenant !!"
3. Contenu qui ajoute de la valeur. **Donner des conseils, de l'aide**
4. **EMOTION** c'est ce qui drive les gens. Trop intellectuel ne le fait pas sur Facebook  
Ca peut être **votre sourire, votre manière de parler**
5. L'appel à l'action : Il en faut **UN SEUL CLAIR ET PRÉCIS**

# AGENCE 107

MARKETING &  
COMMUNICATION



[www.agence107.com](http://www.agence107.com) - [contact@agence107.com](mailto:contact@agence107.com)

---

## **!! PLACE À L'AUTHENTICITÉ STRATÉGIQUE !!**

Soyez vous-même, sinon cela va sonner faux !

Mettez en valeur ce qui va résonner avec votre audience !

## **VIDÉOS, VIDÉOS, VIDÉOS**

82% de chance de plus de réaliser une vente après avoir vu une vidéo

Quand les gens voient une vidéo, ça les rassure, il voit une émotion

Il faut vous former pour être à l'aise devant une caméra et l'Agence 107 offre ce service

Ce qui est difficile un jour, devient facile avec le temps et la pratique

## **L'Agence 107 s'occupe des objections et points suivants :**

- Je ne peux pas passer ma journée sur les réseaux
- Je n'ai pas le temps
- Je n'ai pas l'argent pour faire de supers vidéos
- Que dire concrètement ?
- Quel est le meilleur moment pour poster ?
- Sur quelles plateformes devrais-je me focaliser maintenant ?
- Quels formats de vidéos ou de photos ?
- Quelle est la structure de la vidéo ?
- Comment être à l'aise quand je parle en vidéo ?
- Quel logiciel dois-je utiliser pour éditer mes vidéos
- Où puis-je trouver un éditeur vidéo à petit prix ?
- Comment faire rapidement un "Lead Magnet" gratuitement ou à petit prix ?
- Quelles questions poser en conversation pour décupler le taux de conversion et éviter de perdre la vente ?
- Comment pousser tous les contenus sur toutes les plateformes en même temps ?
- Comment mettre en place rapidement des publicités ciblées rentables ?
- Comment se démarquer et rapidement capter l'attention sans paraître bizarre ?
- Quoi poster et à quelle fréquence ?
- Quel logiciel pour capturer les emails ?
- Comment mesurer son ROI ? (Retour sur Investissement)

# AGENCE 107

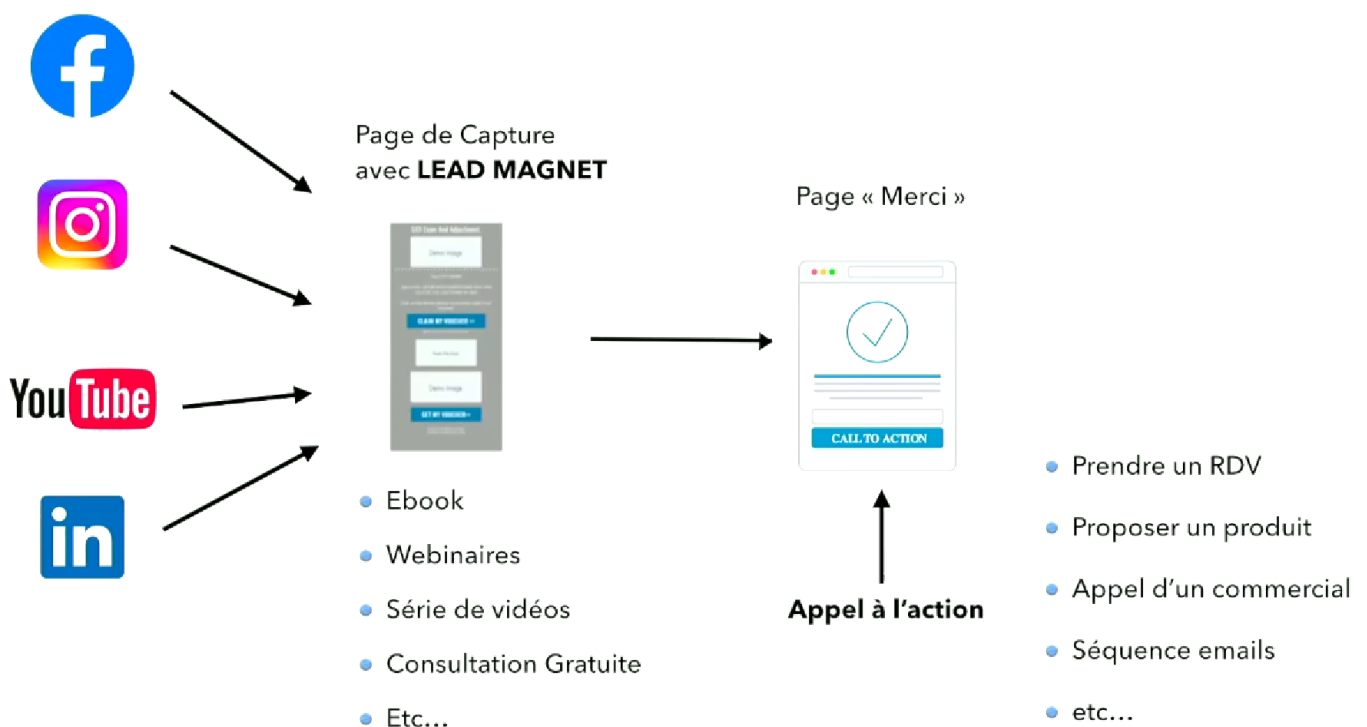
MARKETING &  
COMMUNICATION



[www.agence107.com](http://www.agence107.com) - [contact@agence107.com](mailto:contact@agence107.com)

## LA MÉTHODE QUE NOUS UTILISONS EN 5 ÉTAPES

1. Créer un contenu long ! (avec un Smartphone)
2. Recyclez et démultipliez : Le découper en format moyen, court et très court
3. Poster sur les différentes plateformes
4. Reposter les "meilleurs posts" 4-8-12 semaines plus tard
5. Alternier une fois sur deux votre Appel à L'action :  
Par exemple : "Partager" ou "Obtenez votre cadeau/réduction/rabais"



**\*LEAD MAGNET = AIMANT À CONTACT** pour récupérer un email ou un contact (cadeau, rabais, réduction, appel ou consultation gratuite, etc..)