

Comment Ecrire votre Article Pivot

Comment écrire des articles qui convertissent le trafic venant de la Pub Facebook en prospects.

Les enjeux

- ATTENTION ! Il ne s'agit pas d'un article de blog classique...
- Il ne s'agit pas d'un article de blog écrit pour le SEO (référencement organique).
- Il ne s'agit pas d'enseigner une technique.
- Il s'agit d'optimiser vos conversions avec du trafic « froid » provenant de la publicité Facebook.
- Ils ne vous connaissent pas. Ils n'ont pas tapé un mot clé spécifique dans un moteur de recherche.
- Il s'agit donc du début de votre Pitch de Vente (opportunité, storytelling, polarisation, etc).
- Article : enseigner le « Pourquoi ». Produit : enseigner le « Comment »
- Article : éveiller leur curiosité, créer la confiance, puis les emmener naturellement vers le téléchargement de votre ressource gratuite.
- Ne pas penser « publicité / produit », penser « publication gratuite », « article de magazine ».

Parcours client

1. Ils voient votre publication (sponsorisée) sur leur fil d'actualité Facebook et interagissent avec (like, commentaire, clic).
2. Ils arrivent sur votre article de blog. Vous éveillez leur curiosité, ils apprennent quelque chose d'intéressant.
3. A 50% de la lecture, la SLIDE IN apparaît. S'ils ne s'inscrivent pas, ils finissent la lecture de l'article et peuvent s'inscrire en bas de l'article (BOX).

Titre : « *Comment j'ai [bénéfice]...* »

Pour ce type d'article, je vous recommande de parler de votre expérience personnelle spécifique plutôt que d'enseigner des généralités. Cela ouvre la porte au Storytelling, sans faire de promesse marketing.

Exemples :



Olivier Bessainget

Publié par Olivier Bessainget [?] · 4 janvier ·

Si vous vous demandez comment vous lancer sur internet, cet article peut vous faire économiser bien du temps et des frustrations...



Comment j'ai lancé mon activité et générée 800€ dès le 1er mois, grâce à la Technique des MINI-LANCEMENTS

Etude de cas: Mini-Lancement avec 1 article de blog + 4 emails + 1 page de description du produit...

OLIVIER-BESSAINGET.COM

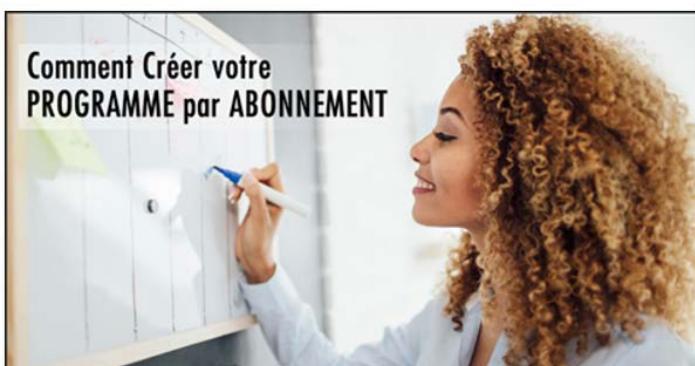
[En savoir plus](#)



Olivier Bessainget

Publié par Olivier Bessainget [?] · 20 avril ·

Avez-vous pensé à proposer un Programme par Abonnement ? (une technique réservée aux formateurs indépendants)



Comment Créer votre PROGRAMME par ABONNEMENT

Comment créer un Programme par Abonnement m'a permis de stabiliser mes revenus mensuels...

Découvrez les avantages de créer des Cours en Ligne par Abonnement Mensuel, quel contenu proposer, quelle plateforme technique choisir, dans quel ordre...

OLIVIER-BESSAINGET.COM

Corps de l'article

1. Opportunité, potentiel
2. Polarisation / Storytelling
3. Votre méthode alternative
4. Appel à l'action

1. Opportunité

Ce qu'il est possible de faire, le potentiel, ce que vous avez découvert...

« *Comment créer un Programme par Abonnement m'a permis de stabiliser mes revenus mensuels... »*

- Image 1200 x 630 pixels avec 20% de texte maxi.
Vérifier sur https://www.facebook.com/ads/tools/text_overlay
- Partir de ce qu'ils connaissent (imagerie)
- Révélez-vous grâce à votre expérience personnelle (storytelling)

Quel rapport entre Netflix, Orange et vous ? Si tous les mois vous payez le téléphone, internet et l'électricité, vous savez déjà ce qu'est un Programme par Abonnement... Et vous ? Et si vous pouviez vous aussi mettre en place un système par abonnement mensuel ?

Lorsque j'ai créé mes tous premiers cours en ligne en 2010, je n'y connaissais rien à la vente sur internet. J'étais un simple ingénieur du son inconnu qui avait pour passion de partager son savoir-faire. C'est finalement un peu par hasard en essayant d'imiter mes concurrents que j'ai démarré avec un système par abonnement.

A l'époque je n'avais aucune idée de quels prix pratiquer et si qui que ce soit serait intéressé par mes cours, même à 15€ par cours. J'ai donc débuté avec un abonnement à 9,95€ par mois, avec 5 cours. A mon grand soulagement, ça a marché tout de suite et j'ai généré 800€ dès le 1^{er} mois, suivi d'une croissance de 150% à 200% par mois. Encouragé par ces débuts prometteurs, j'ai continué d'ajouter des cours à mon Espace Membre et j'ai augmenté progressivement le prix de 9,95€ à 19,90€, puis à 29,90€ par mois. J'étais en train de construire une communauté active d'élèves fidèles et enthousiastes, je me sentais pousser des ailes !



C'est pourquoi je peux dire qu'après avoir testé à peu près toutes les stratégies webmarketing, proposer un Programme par Abonnement est sans doute ma stratégie favorite. Pourquoi ? Parce que cela permet de stabiliser vos revenus mensuels assez rapidement.

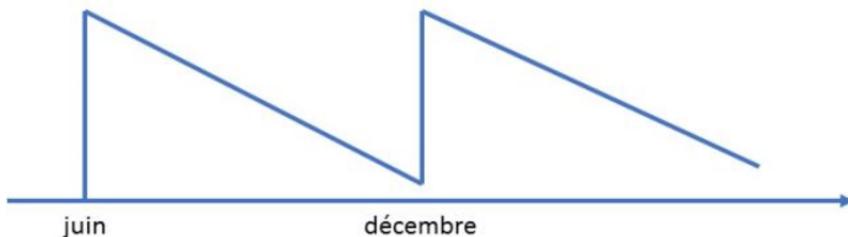
2. Polarisation

Expliquer ce qui ne fonctionne pas, pourquoi ils n'ont pas eu les résultats espérés, parler des frustrations et des échecs. Exposer ce que les autres ne disent pas ou veulent cacher, révéler les « non-dits ».

Sortir du cercle vicieux Abondance / Privation

Le risque lorsqu'on ne fait que des Méga Lancements sur internet est de se retrouver dans un cercle vicieux Abondance / Privation (revenus en dents de scie).

Cycle Abondance / Privation



Il vous faut donc également une stratégie qui vous ramène de nouveaux clients chaque mois, et qui rembourse les frais de trafic (comme la pub payante), tout en générant des revenus récurrents.

3. Votre méthode alternative

Quelle est votre approche ? Qu'y a-t-il réellement à faire ?

Faites en sorte que les personnes s'imaginent en train de le faire. Quelles sont les 3 ou 7 grandes étapes, sans rentrer dans le détail ? Donnez des exemples et des études de cas, mais tout en restant généraliste. Ce qui est important c'est l'idée générale, qu'on puisse s'imaginer le faire, sans se perdre dans les détails.

Comment créer un Programme par Abonnement Mensuel

Chaque mois je crée un nouveau cours pour mon Programme par Abonnement. Voici comment je m'y prends :

1. Créer d'abord le contenu du cours payant
2. En dériver la page de vente
3. En dériver une ressource gratuite à offrir contre un email (ebook ou vidéo gratuite)
4. Et enfin en dériver un article de blog ou une vidéo gratuite Youtube à diffuser sur les réseaux sociaux et autres sources de trafic.



4. Appel à l'action

Maintenant qu'on a compris ce qu'il est possible de faire et « Pourquoi » cette méthode alternative est pertinente, il est temps de passer à l'action !

Le mieux est de faire un « Cliffhanger » pour créer le suspens : le lecteur est maintenant accroché et il veut absolument savoir la suite, découvrir le dénouement de l'histoire, aller plus loin.

Vous pouvez utiliser la méthode : Problème – Solution – Problème

Comment vendre votre Programme par Abonnement ?

C'est là que ça se complique car à priori personne n'a envie de s'inscrire à un programme par abonnement et ainsi de payer tous les mois ad vitam aeternam... J'ai repéré 2 types de « mécaniques de ventes » (ce qu'on appelle couramment des tunnels de vente) qui permettent de vendre efficacement un programme par abonnement, tout au long de l'année et ainsi par la même occasion de rembourser vos frais de publicité et de dégager des revenus récurrents.

J'ai même créé des templates prêts à l'emploi qu'il vous suffit d'importer pour générer très rapidement les pages dont vous avez besoin sur les plateformes LearnnyBox, OptimizePress et ClickFunnels. Téléchargez l'ebook ci-dessous pour accéder à tout cela...

Téléchargez le Canevas des 2 meilleures méthodes pour vendre votre Programme par Abonnement tout au long de l'année :



Réglages de partage

Utilisez YOAST par exemple pour fairez les réglages de vos partages sociaux.

- Titre
- Description
- Image 1200 x 630 pixel.
- Validez l'affichage sur Facebook grâce au Debug Tool :
<https://developers.facebook.com/tools/debug/sharing/>

Publication sur Facebook

1. Connectez-vous à votre Page Facebook
2. Insérez le lien de l'article. Facebook récupère l'image, le titre et la description
3. Ajouter une accroche à votre publication Facebook. Par exemple « Article : si vous souhaitez [bénéfice], ce article peut vous être très utile... »
4. Publiez la publication Facebook
5. Cliquez sur le bouton « Booster la publication »
6. Dans un premier temps, sélectionnez une audience qui vous connaît (les personnes qui aiment votre page, ou bien une Audience Personnalisée comportant les adresses email de vos prospects existants)
7. Choisissez 70€ sur 7 jours ou 35€ sur 7 jours.
8. Sélectionnez un pixel de conversion (optionnel)
9. Lancez le « boost » de la publication.