

Spécial Création d'entreprise
**Module 6 : je crée du
contenu et je développe
ma notoriété**

Bienvenue dans ce module essentiel pour développer votre visibilité et attirer vos clients idéaux. Vous allez découvrir comment créer du contenu engageant qui transforme vos prospects en clients fidèles.

<https://agence-strategies.fr/>





Sylvain Guéraiche

- ❖ Entrepreneur du web depuis 1999 (directeur d'agence)
- ❖ Enseignant en Marketing et E-commerce Université de Rouen
- ❖ Enseignant grandes écoles : ISCOM, NWS, MyDigitalSchool, CNAM,...
- ❖ Formateur CCI Normandie et éditeur E-commerce
- ❖ Organisateur d'événements B2B (Palais Brongniart, Paris Retail Week, Normandigital,...) et concerts produits à la TV
- ❖ Président du Club business 76
- ❖ Administrateur du cluster Normandigital et membre NWX



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)



Sylvain Guéraiche

- ❖ Certification en cours de Chef de projet IA (réussite formation 86,5% de bonnes réponses)
- ❖ Accompagnement de plus d'une centaine d'entreprises (BE éolien, E-commerce, industrie, B2C, formation,...)
- ❖ 2006 : Sport-Elec, C.A. e-commerce X 2, C.A. Espagne X 6
- ❖ 2008 : orga d'un événement Palais Brongniart (CNRS, OSEO)
- ❖ 20012 / 2018 : exposant Paris Retail Week
- ❖ 2017 / 2022 : 15000 jouets collectés pour les Restos du Coeur lors de concerts produits sur France 3 de 2020 à 2022, partenariats nationaux et institutionnels



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)



Attirer et fidéliser

Créer un contenu qui capte l'attention et transforme vos visiteurs en abonnés engagés



Maîtriser AIDA

Structurer vos messages selon la méthode éprouvée attention, intérêt, désir, action

Objectifs du module



Développer votre

visibilité sur les bons canaux pour toucher votre audience cible efficacement



Convertir en clients

Transformer vos prospects en clients grâce à une communication stratégique et persuasive

1 Je définis mon objectif de contenu

Chaque contenu doit avoir un **objectif clair** pour guider votre stratégie et mesurer vos résultats. Sans objectif précis, vous risquez de créer du contenu qui ne sert pas votre business.

Comment faire concrètement

- Listez vos objectifs : notoriété, génération de leads, éducation ou vente directe
- Priorisez selon votre tunnel de vente : attirer en haut de l'entonnoir, convertir en bas
- Alignez chaque contenu avec une étape du parcours client



💡 Exemple concret et méthodologie

Objectif : attirer des prospects pour la box repas.

C'est un objectif SMART. Cette méthode consiste à formuler des objectifs **Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et Temporellement définis**. Un objectif SMART précise exactement ce qui doit être accompli, comment évaluer la progression et dans quel délai. Cette approche permet de garder une vision claire, de rester motivé et d'augmenter les chances de réussite en transformant une intention générale en un plan d'action concret et structuré.



2 J'identifie mon audience et ses besoins

Connaître **exactement qui vous ciblez** est la clé pour créer un contenu qui résonne et génère de l'engagement. Plus vous comprenez votre audience, plus votre message sera pertinent et efficace.

1

Utilisez vos personas

Exploitez les profils créés au Module 3 pour identifier centres d'intérêt, frustrations et motivations profondes

2

Observez les conversations

Scrutez les questions sur forums, groupes Facebook, Reddit, commentaires Instagram pour détecter les besoins réels

Créez du contenu ciblé

Répondez aux questions spécifiques et problèmes concrets de votre audience pour vous positionner en expert



💡 Exemple : audience de sportifs végétariens urbains → contenu utile : conseils nutrition, recettes rapides, astuces gain de temps en cuisine



3 Je structure mon message avec AIDA

Le modèle **AIDA** (Attention, Intérêt, Désir, Action) est une méthode éprouvée pour guider votre audience vers la conversion. Chaque étape a un rôle précis dans le processus de persuasion.



Attention

Captez l'œil avec un titre accrocheur, une image impactante ou une statistique surprenante qui stoppe le scroll



Désir

Présentez votre produit ou service comme LA solution en mettant en avant bénéfices concrets et proposition unique



Intérêt

Expliquez le problème ou besoin du client pour montrer que vous comprenez parfaitement sa situation



Action

Incitez à l'action immédiate avec un CTA clair : lien vers landing page, précommande ou inscription newsletter



Exemple appliqué

Attention : « Vous manquez de temps pour préparer vos repas ? »

Intérêt : « La majorité des sportifs végétariens n'a pas assez de plats équilibrés en semaine »

Désir : « Ma box repas vous livre 5 menus personnalisés et rapides »

Action : « Réservez votre box maintenant »

4 Je choisis les formats et les canaux adaptés

Le format et le canal doivent correspondre à votre audience et à votre objectif. Concentrez vos efforts sur 2-3 canaux prioritaires pour être visible, cohérent et maximiser votre impact sans vous disperser.

Formats disponibles

Texte : articles de blog, newsletters, posts LinkedIn

Vidéo : YouTube, Reels, TikTok, Stories

Audio : podcasts, espaces Twitter

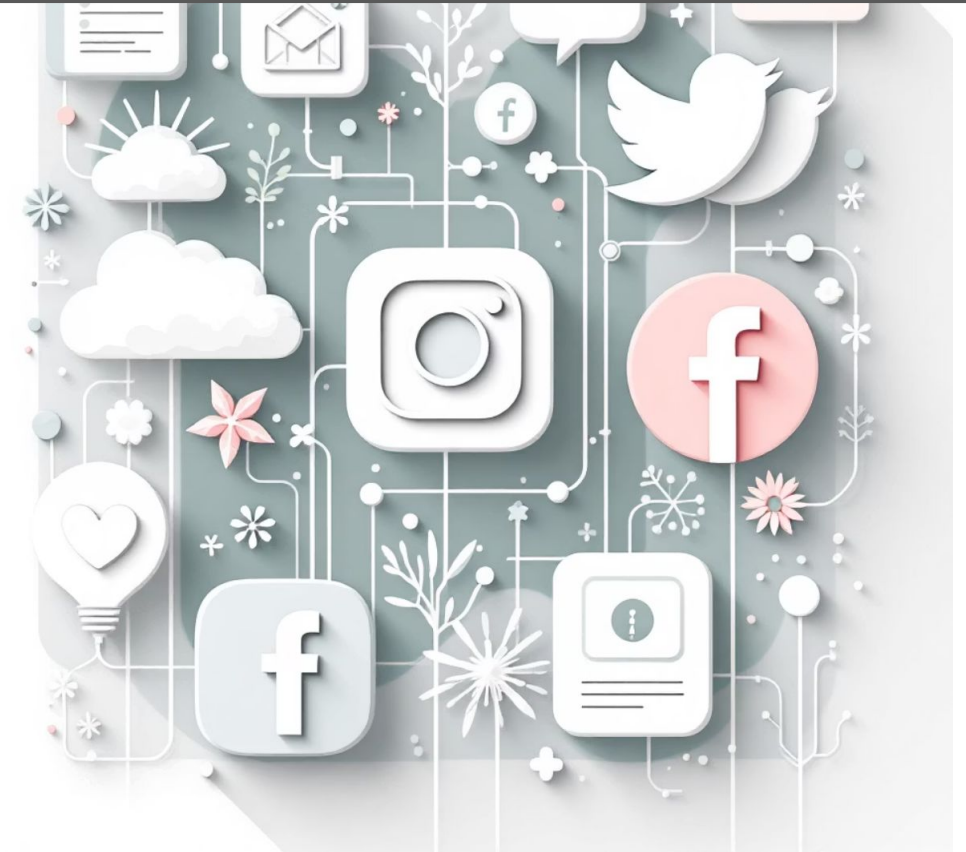
Images : Instagram, Pinterest, infographies

Stratégie multi-canal

Choisissez vos canaux selon où se trouve votre audience, puis adaptez votre contenu à chaque plateforme pour un engagement optimal

💡 Exemple concret

Instagram Reels pour attirer les jeunes sportifs avec du contenu visuel rapide, newsletter pour fidéliser et convertir avec du contenu approfondi



5 Je crée du contenu de valeur régulièrement

La régularité et la qualité sont les piliers de votre crédibilité en ligne. Un contenu constant et utile construit la confiance et positionne votre expertise dans l'esprit de votre audience.

Planifiez

Créez un calendrier éditorial simple :
2 posts Instagram + 1 article blog par
semaine pour maintenir une
présence constante

Variez

Alternez conseils pratiques, tutoriels
pas à pas, témoignages clients,
coulisses et promotions pour
maintenir l'intérêt

Apportez de la valeur

Chaque contenu doit offrir une
solution concrète, un conseil
applicable immédiatement ou une
information utile



Astuce de pro

Réutilisez votre contenu sous plusieurs formats pour maximiser votre impact : un article de blog → 5 mini-posts
Instagram → 1 vidéo courte → 1 section de newsletter. Travaillez moins, touchez plus de monde !

6 J'intègre des preuves sociales et témoignages



Les clients font davantage confiance aux avis d'autres clients qu'à vos promesses. Les preuves sociales réduisent les objections et accélèrent la décision d'achat en rassurant vos prospects.

Comment faire concrètement

1. Collectez témoignages écrits, avis notés et photos de clients satisfaits
2. Intégrez-les naturellement : posts Instagram, articles blog, emails de vente
3. Montrez des chiffres et résultats concrets pour prouver votre impact

Exemple :

90%

Temps économisé

de mes clients économisent 2 heures par semaine
grâce à la box repas

85%

Recommandation

de clients recommandent activement notre service
à leur entourage

4.8/5

Satisfaction

note moyenne sur plus de 200 avis clients vérifiés

7 J'analyse la performance et optimise

Mesurer l'impact de chaque contenu vous permet d'identifier ce qui fonctionne et d'améliorer continuellement vos résultats. Les données transforment vos intuitions en stratégie gagnante.



Suivez les indicateurs clés

Vues, clics, partages, inscriptions, taux de conversion : mesurez ce qui compte vraiment pour votre business



Testez différentes versions

Comparez titres, visuels ou CTA pour identifier les éléments les plus performants



Ajustez en continu

Modifiez le format, le message ou le canal selon les résultats obtenus pour maximiser votre ROI

💡 Astuce puissante : les tests A/B permettent de **doubler ou tripler la conversion** sans créer de nouveau contenu. Testez un élément à la fois pour des résultats clairs.

Exercices pratiques concrets

1 Créez un titre accrocheur

Rédigez 3 titres pour votre prochain contenu en appliquant la phase « attention » du modèle AIDA

2 Rédigez un post complet

Écrivez un article court ou post social structuré avec les 4 étapes AIDA de bout en bout

3 Sélectionnez vos canaux

Choisissez 2-3 canaux prioritaires adaptés à votre audience et planifiez votre premier contenu

4 Créez votre calendrier

Établissez un mini-calendrier éditorial pour la semaine prochaine avec dates et sujets précis

5 Intégrez une preuve sociale

Ajoutez au moins un témoignage, avis client ou chiffre concret dans votre prochain contenu

6 Préparez votre test

Définissez quel indicateur mesurer sur votre prochain post : clics, inscriptions ou engagement



Sylvain Guéraiche,
expert digital depuis 1999,
formateur CCI,
enseignant Université
et écoles supérieures.

**“Pour un accompagnement personnalisé sur votre projet,
l'Agence Stratégies vous conseille
sur tout votre parcours entrepreneurial,
quel que soit votre secteur,
quel que soit votre stade d'avancement.”**

Sylvain Guéraiche

Contactez-nous :

