



FORMATION

Instagram



Prospection INSTAGRAM

4 Etapes clés pour prospecter en MLM

Avant de commencer

Tout d'abord, vous devez savoir ce que vous faites.

Que voulez-vous vraiment ? Vous devez connaître vos besoins, vos envies.

Posez-vous ces quelques questions:

– **Pourquoi vous faites ça ?**

Pourquoi vous voulez un compte Insta qui cartonne ? Chez MWR c'est pour vous faire connaître !

– **Quel est le but de votre profil Instagram ?**

Faire des clients, parrainer, se faire connaître, avoir un réseau...

– **Qui visez-vous ?**

Quel est votre prospect idéal ?

Sexe, âge, situation familiale, profession, hobbies, problème particulier, passion, ... ?

Plus votre compte et votre cible sont spécifiques, plus il vous sera facile d'engager les gens avec vous.

Il faut que **la personne se reconnaisse et s'identifie à votre compte.**

Plus ce compte s'adresse à elle, plus elle va s'y intéresser et donc s'engager avec vous.



Étape 1 : Avoir un profil attrayant

Eh oui, sur Instagram tout est question d'image. **C'est LE réseau social par excellence basé seulement sur la qualité visuelle.**

Vous devez donc avoir un profil irréprochable ! Mettez tout sur **la qualité de vos photos**. C'est le plus important car c'est avec ça que les personnes vous jugeront. Au premier coup d'oeil, votre profil doit **donner envie**.

Tout se fait dans les premiers instants. Si le prospect est convaincu, alors il ira plus loin, sinon il passera son chemin.

À vous de jouer sur ces quelques idées :

Une photo de profil de qualité, simple et claire : le mieux c'est vous en portrait, en lien avec votre compte (business, voyage...).

Une bio concise et précise: ne racontez pas votre vie, vous n'avez pas la place. Allez à l'essentiel. Qu'est-ce qu'il y a sur votre compte, quel est votre but, qu'est-ce que le prospect va trouver. Donnez envie d'aller plus loin. Poussez à l'action.

Le lien pour aller plus loin: utilisez votre lien comme un plus. Dirigez-le vers votre site, votre opportunité, un coaching, un rdv, une formation, ... Bref, il faut que votre prospect aille plus loin dans le « tunnel marketing » Sélectionnez les plus motivés.

Des publications au top: soyez cohérent entre chaque. La photo doit être de haute qualité et surtout en lien avec votre cible. Utilisez un filtre personnalisé pour harmoniser votre compte.

Le storytelling: racontez votre vie dans vos publications. Parlez de vous, faites vous connaître. Attention à toujours garder votre objectif en tête. Ne vous éparpillez pas. Soyez court mais motivant. Plus vos prospects vous connaîtront, plus il vous feront confiance.



Étape 2 : Se servir de comptes cibles

Qu'est-ce qu'un compte cible ? C'est **ce que vous voulez devenir**, tout simplement.

Choisissez des comptes dans votre domaine qui vous inspirent, qui vous ressemblent. Il faut qu'ils aient **une cible identique à la vôtre**.

Vous connaissez votre public, vous savez qui vous cherchez. Nous l'avons vu au tout début de l'article. A vous de chercher

Vous devez donc **trouver des comptes idéaux pour vos prospects**. Quelques précautions à connaître pour les sélectionner :

Choisissez environ **10 comptes cibles de toutes tailles** (5 000, 10k, 20k, 100k, ... followers).

Le taux d'engagement doit être compris entre 5% et 10%. C'est-à-dire que le nombre de j'aime sur chaque photo doit représenter entre 5 et 10% du nombre de followers. Plus le taux d'engagement est élevé, plus les personnes sont actives sur Insta. Vous êtes certain que ce ne sont pas de « faux followers ».

La qualité du compte doit bien sûr être au top: photos, bio, publications, story, ...

Assurez-vous que votre prospect idéal suit ses comptes. Rappelez-vous que vous visez un public précis.

Ne vous éparpillez juste parce que vous l'aimez bien !!

Restez pro.

Le choix des comptes cibles est personnel. Personne n'est obligé d'être au courant.

Je vous conseille de suivre ces personnes activement. Regardez comment elles font. Inspirez-vous de ces comptes, de ces personnes.

Je vous rappelle qu'elles sont là où vous voulez être alors imitez-les !



Étape 3 : Rechercher vos prospects idéaux

Vos comptes cibles vont vous servir à bien plus que ça, rassurez-vous. **Vous allez follower leurs followers !!** Eh oui, si vous êtes dans le même domaine alors les personnes seront aussi intéressées par vous, non ? Attention, il y a des techniques pour **avoir des follow-back**. Finalement, c'est ça l'important. Le chiffre important dans l'histoire, c'est votre nombre de followers, pas celui de vos followings.

Oui, mais comment faire ?

Attendez, je vous explique en détail. Quelques conseils généraux tout d'abord :

Choisissez UNIQUEMENT vos prospects idéaux.

Prenez des personnes actives sur Instagram : publication récente, story actuelle, j'aime ou commentaire sur les publications de vos comptes cibles. Plus les personnes sont actives, plus elles sont engagées.

Profil public ou privé, ou les deux. À vous de choisir suivant votre cible.

Concentrez-vous seulement sur **les followers de vos comptes cibles**.

N'agissez pas comme un robot. Changez vos horaires, votre nombre de following, votre rythme, votre fréquence, vos messages et commentaires, ...

N'en faites pas trop au début, ne vous faites pas bloquer. **Allez-y progressivement**. Plus votre compte est jeune, plus il est sensible.

L'objectif est d'avoir des follow-back, nous sommes d'accord ? Croyez-vous que juste follower les personnes va suffire ? Non, bien sûr que non. **Il faut que vous vous fassiez remarquer**.



La prospection Instagram, comment faire ça ?

Vous pouvez **liker plusieurs photos**, quelques-unes. Je vous conseille entre 3 et 5. **Allez chercher des photos plus anciennes**, ça attirera l'oeil dans les notifications de votre prospect.

Les premières photos sont souvent récentes donc beaucoup de j'aime. La personne ne vous remarquera pas. N'abusez pas non plus sur le nombre. Vous n'êtes pas un robot, souvenez-vous.

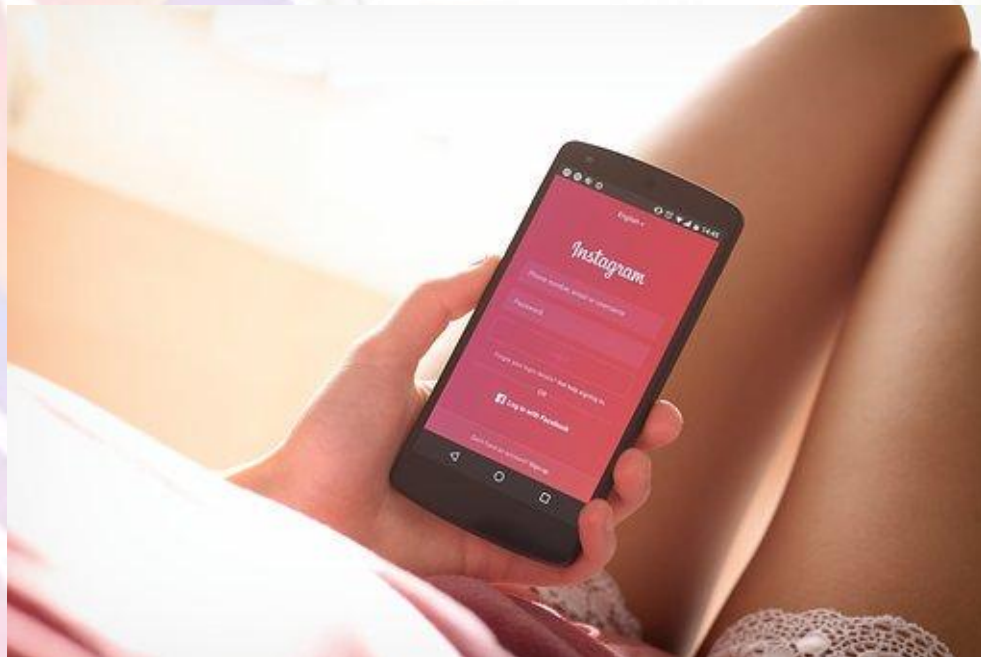
Vous pouvez aussi **commenter 1 ou 2 photos** avec quelque chose de positif, de bienveillant. Ne mettez pas le même commentaire à chaque fois. Essayez de personnaliser un maximum.

La personne se sentira plus concernée et donc plus à même d'aller faire un tour chez vous et de vous follow-back.

Ensuite, une fois le 1^{er} contact établi, vous pourrez **envoyer un message privé** directement. Là aussi, personnalisez votre message. **Intéressez-vous à la personne, donnez un compliment sincère** ! Enfin bref, soyez cordial, joyeux et avenant ! Vous voulez que la personne aie envie de discuter avec nous non ?



Maintenant tu peux engager la conversation !



Instagram

Pas sur nos services ou opportunité mais sur un détail, une photo, une question ouverte. **Vous verrez de suite si la personne est prête à parler à des inconnus.**

Ces 3 méthodes doivent être utilisées aléatoirement et avec parcimonie. Ne bombardez pas au risque de vous faire bloquer. **Préférez plutôt la qualité à la quantité.** Maintenant que vous savez où et comment chercher vos prospects et donc vos followers, regardons comment amener plus de trafic sur votre compte.



Étape 4 : Utiliser les hashtags à votre avantage



Vous attendiez ce moment. Car oui Instagram sans hashtags, c'est difficile. Oui mais comment faire ? Combien en mettre ? Comment les utiliser ? Où ? Pas d'inquiétude, je vous parle des points principaux ici. La première chose à faire est de **sélectionner vos hashtags cibles**. Eh oui, sur le même principe que les comptes. Ils doivent être en lien avec votre domaine, votre prospect idéal. Votre compte doit aussi être visé par ces hashtags. Ça marche dans les deux sens. Je m'explique. Pour chaque hashtag, il y a un top 9. C'est les 9 meilleures photos, publications avec ce hashtag. Elles peuvent rester quelques heures jusqu'à quelques jours. **Votre but est d'être dans le plus de top 9 possibles**. Vous serez visible plus longtemps et votre prospection Instagram fera un bond.

Pour cela vous devez sélectionner des hashtags dont le top 9 a le même nombre de j'aime que vos publications. Il doit être à votre niveau. **Ne visez donc pas de gros hashtag au début, ça ne sert à rien.**



Utiliser les Hashtags pour la prospection Instagram

Mon conseil est de choisir **environ 100 hashtags dans votre niche** qui vous correspondent bien sûr. Ensuite, vous les utiliserez en roulement. C'est-à-dire qu'à chaque publication vous changez quelques hashtags.

Vous gardez toujours une base avec ceux qui reviennent souvent et vous modifiez seulement une petite partie. Oui, mais combien j'en mets ?

Haha, **LA** question !! Des études ont été menées par plusieurs influenceurs et il est conseillé de mettre entre **10 et 20 hashtags par publication**. Et surtout dans la publication, pas en commentaire.

N'allez pas jusqu'à la limite de 30 par publication. Cela fait vraiment spam. Ce n'est pas très beau. Là aussi préférez la qualité à la quantité.

Je pense que là, vous êtes au point pour utiliser les hashtags à votre avantage. Le but étant d'apparaître le plus longtemps possible dans le top 9. Vous aurez plus de visibilité et donc plus de trafic. Et si vous pouviez aller encore plus loin...





Mes dernières astuces pour vraiment engager votre audience

Votre story est primordiale. Parlez de vous, de votre quotidien. Restez positif bien sûr et si possible dans votre thème. Rappelez-vous que les gens vous suivent pour ce que vous proposez.

Les « à la une » sont importantes. Présentez-vous, vos produits, donnez des conseils, des astuces. N'en faites pas plus de 10 car personne ne les regardera.

Faites des appels à l'action. Dans vos publications, posez une question, demandez quelque chose. Et répondez à ces commentaires évidemment.

Créez des concours. Donnez 2 ou 3 prix à gagner et poussez les gens à l'action.

Mettez en place des challenges gratuits en lien avec votre activité et votre cible.

Le MUST c'est de faire participer vos followers à votre vie. **Engagez la conversation à travers vos stories.** Posez des questions, demandez des avis. Et surtout après, engagez la conversation. Ne parlez pas forcément de vos produits ou opportunité. **Créez une relation de confiance** presque amicale. Puis, dès que l'ouverture se présente, vous parlez de votre business.

Cette fois, vous êtes au top-niveau. Vous savez presque tout, il ne vous reste plus qu'à appliquer. **Ceux qui réussissent, c'est ceux qui persévèrent** quoi qu'il arrive.

Ayez confiance en vous. Croyez en vous et en votre succès. Rien n'arrive tout seul. Rien n'arrive par hasard.

Bonne réussite
No Blabla Team