

GUIDE PRATIQUE

75

IDÉES DE
CONTENU



POUR NE JAMAIS MANQUER D'INSPIRATION

A PROPOS D'IRAWO

Irawo est la plateforme de référence qui aide les jeunes Africains à faire de leur talent, un business prospère.

Irawo te fournit les ressources, les outils et l'accompagnement dont tu as besoin pour gagner ta vie en faisant ce que tu aimes.

Notre mission est de propulser 100 000 jeunes talents Africains à commencer par toi.

www.irawotalents.com



Sur les réseaux sociaux, pour te faire remarquer par ta cible, tu dois créer du contenu. Tu ne peux espérer vendre si tu n'arrives pas à attirer ta cible.

L'un des problèmes majeurs que rencontrent les talents, c'est qu'ils croient que les clients viendront d'eux-mêmes parce qu'ils font de la qualité.

Le contenu est à la visibilité ce que l'essence est à la voiture. Il te permet de :

- signaler ta présence,
- transmettre ton message,
- positionner ta solution et la vendre

Un bon contenu crée de la conversation. Il donne envie d'en savoir plus, de se connecter et de passer à l'action. Malheureusement, quand vient l'heure de créer du contenu, beaucoup de talents sont perdus. Panne d'inspiration, peur du regard des autres et...une flemme monumentale.

- *“ Je n’ai pas le temps, je suis trop occupé”*,
- *“ Je ne sais pas comment me vendre”*,
- *“ Je fais tout ce qu’il faut faire, mais ça ne marche pas comme je veux”*

Dans ce guide, nous allons te partager plus de 75 idées de contenus qui vont engager et intéresser ta cible et que tu peux adapter à ton activité. C’est une véritable mine d’or que tu peux exploiter pour te faire connaître.

Mais comme tu le sais : Tout grand pouvoir implique de grandes responsabilités. Avant de passer à l’étape supérieure, tu dois connaître 3 vérités essentielles. Elles t’aideront à développer une stratégie de contenu cohérente, sans être tout le temps frustré ou encore stressé. Nombreux sont ceux qui auraient aimé savoir ces choses avant de se lancer.

Ne passe pas aux idées de contenus tant que tu n’as pas lu ces 3 vérités.

3 vérités essentielles à connaître avant de créer du contenu

PLUS DE CONTENU NE SIGNIFIE PAS PLUS D'ARGENT.

Ce n'est pas parce que tu posteras chaque jour que tu trouveras des clients. Le contenu est un moyen pour attirer les clients mais il n'est pas le seul. Pour gagner de l'argent, tu dois savoir vendre.

Ce mot fait tellement peur à certaines personnes. Est-ce ton cas aussi ?

On adore donner notre argent aux autres pour acheter des vêtements, des outils, de la bouffe. Mais paradoxalement, quand il s'agit à notre tour de recevoir de l'argent pour la valeur qu'on apporte aux autres, on est mal à l'aise. Pourquoi ?

Quand une vente est bien faite, on ne s'en rend même pas compte. Les gens s'imaginent que vendre c'est crier à chaque minute "*Viens acheter*".

Mais en réalité, vendre consiste à aligner les problèmes des autres à la solution que nous proposons. C'est une relation, d'humain à humain.

Quel que soit ce que tu fais, tu es en train de vendre quelque chose :

- Un freelanceur vend son temps et son expertise.
- Un blogueur vend son contenu.
- Un styliste vend des habits.
- Un politicien vend ses idées.
- Un chanteur vend sa musique.

En être conscient t'aidera à te décomplexer et à trouver des manières créatives de faire adhérer les gens à ta solution.

Vendre s'apprend. C'est une compétence que tu peux maîtriser grâce à la pratique.

Voici 3 principes de base très simples qui t'aideront toujours à mieux vendre :

- Mets-toi à la place de la PERSONNE à qui tu veux vendre ta solution. Écoute ses besoins, frustrations, désirs et motivations.
- Montre-lui comment tu résous ses problèmes
- Établis la relation de confiance en lui démontrant pourquoi tu es la meilleure personne pour l'aider.

Ces principes font leurs preuves dans tous les domaines : produits digitaux, physiques, services, que ce soit pour convaincre tes amis d'aller en roadtrip ou négocier un contrat.

C'est ce qui a fait le succès des plus grands de ce monde, et j'en suis sûre fera aussi le tien. C'est aussi l'une des grandes compétences que les Takas développent avec le programme Irawo Taka.

PLUS DE FOLLOWERS NE SIGNIFIE PAS PLUS DE CLIENTS

C'est une idée reçue qui continue de faire beaucoup de ravages. On a tendance à croire que le nombre de followers est proportionnel au nombre de clients.

La réalité est plus dure car tous ceux qui te suivent ne sont pas forcément des clients potentiels.

Certains n'achèteront jamais chez toi puisqu'ils n'ont pas ce besoin. D'autres seront intéressés mais pas suffisamment convaincus. D'autres encore n'ont juste pas les moyens. Tu dois faire la paix avec ça.

Il est vrai qu'un plus grand nombre de followers peut potentiellement se traduire en plus de clients. Mais cela n'est possible que si tu arrives à les convertir.

Prends soin de ta fan-base loyale, ceux qui s'engagent régulièrement avec toi.

Ne t'engage pas dans une course aux nouveaux followers tant que tu n'as pas mis en place un système pour convertir ceux qui sont déjà là.

Il arrivera des moments où les gens se désabonneront également. Ce n'est pas une chose mauvaise en soi. Au contraire, c'est normal de se séparer de ce qui ne nous apporte aucune valeur. Ce que tu cherches c'est une audience qui correspond aux caractéristiques de ton client idéal.

Voilà pourquoi connaître ton client idéal t'aide à concentrer tes efforts sur le plus important. Avant de créer du contenu, tu dois savoir à qui tu t'adresses vraiment.

La plupart des gens s'arrêtent à définir un persona sobre, mais pour avoir un meilleur impact, tu dois aller beaucoup plus loin.

"Ma cible c'est Koffi. Il a 25 ans, il est Designer et il habite au Sénégal"

Ce n'est pas suffisant. Pour que ton contenu soit efficace, il doit prendre appui sur les frustrations, les envies et les objections de ta cible. Cette dernière doit pouvoir se reconnaître dans ce que tu dis, car ce n'est qu'ainsi qu'elle te fera confiance.

À Irawo, nous utilisons un modèle de persona qui nous aide à connaître dans les moindres détails notre cible. Ce modèle nous a aidé à réaliser des millions de chiffre d'affaires en seulement quelques semaines.

Ressource

TROUVE TON CLIENT IDÉAL



The image shows a thumbnail of a form titled "Fiche du client idéal" (Ideal Client Card). The form is divided into several sections: "RÊVES & VALEURS" (Dreams & Values), "DÉFIS & GALÉRIES" (Challenges & Galleries), "SOURCES D'INFORMATION" (Information Sources), and "OBJECTIONS & RÔLE" (Objections & Role). In the center, there are fields for personal information: "Nom", "Prénom", "Sexe", "Date de naissance", "Adresse", "Code postal", "Ville", and "Pays". A person icon is positioned below these fields. The form is presented on a tablet-like device with a black border.

Fiche pratique

Trouver son client idéal et sa proposition de valeur

[TÉLÉCHARGER](#)

LE CONTENU N'EST QUE LE DÉBUT

Tout d'abord, le contenu est un outil de marketing. Les idées que tu trouveras dans ce guide sont des points de départ.

Mais attention : ces idées de contenu doivent être alignées avec ta proposition de valeur, ton activité, ta marque, tes valeurs, etc.

Si tous ces éléments ne sont pas clairs, il vaut mieux ne pas utiliser cette mine d'or. Tu peux clarifier ces éléments avec ce guide pratique qui a aidé énormément d'entrepreneurs.

Beaucoup de talents créent du contenu mais sont dispersés parce qu'ils n'ont aucune direction claire. Cela finit par créer beaucoup de frustration. Oui, tu crées du contenu mais sais-tu pourquoi ?

Avant d'utiliser chaque idée, demande-toi ceci :

- *Est-ce que ce contenu est adapté à l'objectif que je poursuis ?*
- *Est-ce qu'il correspond à ma marque ? Sinon, comment l'adapter ?*

Ensuite, il faut distinguer la création de contenu et l'engagement. Quand tu publies un contenu de grande qualité, ton audience y réagira. Toi aussi, tu devras le faire. N'oublie pas que chaque personne qui commente est un être humain à la recherche de connexion.

Dédie 15 à 30 minutes par jour à répondre aux commentaires sous tes posts et à commenter sur les posts de tes amis ou followers.

Ce faisant, tu entretiens et renforce la relation entre vous. C'est une manière de les remercier du soutien qu'ils t'apportent. D'ailleurs, cela va considérablement augmenter la portée de tes posts.

Voici quelques tactiques pour booster l'engagement sous tes posts :

- Sélectionne les followers qui ont commenté sous ton recent post
- Va sur leurs profils et laisse des commentaires personnels
- Fais-le idéalement 30 minutes avant de poster sur ton propre profil

Il est aussi recommandé de faire de même sur les profils de pages à grande notoriété, ceux qui se rapportent à ta niche ou encore sur les hashtags qui la représentent.

Enfin, sois attentif à tes données afin d'optimiser ta création de contenu. Il ne sert à rien d'insister à poster quelque chose qui ne fonctionne pas.

Grâce aux "Analytics" de chaque réseau social, tu peux examiner les performances de tes posts et déterminer ceux que ta communauté préfère.

Tous les 10 jours, récupère ces données afin de prendre de meilleures décisions dans ta création de contenu.

La création de contenu peut sembler difficile quand on n'a pas accès aux bons outils. Les données en font partie.

L'autre élément-clé est aussi la patience.

Au lieu d'abandonner parce que personne n'a liké tes derniers posts, pose-toi les bonnes questions : *Est-ce que ce post a apporté de la valeur ? Est-ce que la caption était claire ? Est-ce le sujet ? Ou la photo ?*

Teste sans cesse.

Créer du contenu n'est pas compliqué. D'ailleurs, si ça l'est pour toi c'est que tu le fais mal.

Tu peux te trouver des excuses, procrastiner et abandonner. Comme tu peux créer du contenu qui donne envie aux gens d'acheter chez toi.

Si tu es prêt à passer à l'étape supérieure, alors il est temps de mettre en place une stratégie de contenu qui augmente ta visibilité.







Nous avons conçu un bootcamp qui contient les meilleures ressources et techniques pour t'aider à te faire connaître sur les réseaux sociaux.

Ton talent mérite d'être connu par le plus grand nombre de personnes.

Pense à toutes ces personnes qui ont besoin de ce que tu proposes, et qui ne savent même pas que tu existes. Ou pire encore, ceux qui voient ce que tu fais, mais ne sont pas convaincus. Et tout ça, c'est sans compter tout l'effort et le temps que tu mets à être la meilleure version de toi-même.

Le bootcamp de la gloire t'aidera à augmenter ta visibilité sur les réseaux sociaux, afin que tu puisses aider plus de gens et générer plus de revenus.

Voici ce que tu vas gagner avec le Bootcamp de la gloire

-  4 modules clés pour mettre en place une stratégie de contenu gagnante
-  Notre réseau professionnel pour partager ta progression et recevoir des feedbacks pour 1 mois
-  La Masterclass sur le storytelling pour mieux raconter ton histoire, animée par Mylène Flicka
-  Nos modèles et templates à télécharger et à adapter à ton business
-  Notre plan de contenu sur 3 mois pour savoir quoi poster et quand poster
-  Notre kit d'outils de création et de programmation pour gérer tes réseaux sociaux



Le bootcamp de la gloire



**Inscris-toi ici pour augmenter
ta visibilité sur les réseaux
sociaux**



**75 Idées de contenu
pour ne plus jamais
manquer d'inspiration**

COMMENT BIEN UTILISER CES IDÉES

En fonction du réseau social que tu utilises, tu as accès à différents formats de contenu à savoir : texte, vidéo, visuels, stories, etc. Pour créer les contenus graphiques, tu peux utiliser des outils comme Canva ou encore Inshot. **Les idées sont à adapter à ta ligne éditoriale et à ta marque.**

Il existe des piliers de contenu par lesquels tu peux générer des idées de contenu :

- **Education** : Tutoriels, astuces, conseils
- **Inspiration** : Citations, paroles de motivation, leçons de vie
- **Opinion** : Partage d'expérience, feedbacks de clients, témoignages
- **Listes** : Liste d'outils, de tes choses préférées
- **Question** : Sondage, demande d'avis, jeux
- **News** : Presse, nouveautés, buzz, annonces

Sans oublier les posts où tu vends directement tes produits. Ces posts-là sont hyper importants. **Les gens doivent savoir ce que tu vends et comment cela pourrait les aider.** Ne les évite pas. Il est possible qu'ils aient moins d'engagement que les autres. Mais ici, ce que tu recherches ce sont les ventes.

Un contenu peut être exploité plusieurs fois, sous différents angles. N'hésite donc pas à re-publier des anciens contenus en les dépoussiérant un peu. Il y aura toujours des gens qui ne l'ont pas vu passer et que cela pourra aider.

Une autre erreur que beaucoup de talents commettent c'est de croire que la proximité est un péché. **Tu peux rester très professionnel tout en étant proche de tes followers.** Ne commet pas l'erreur de t'éloigner d'eux à coup de "Nous avons...". Parle le langage de ta cible. Elle souhaite se connecter à ton histoire, à ta personne. Ne mets pas des barrières alors que tu peux gagner plus en restant toi-même.

IDÉES DE CONTENU

IDÉE 1

Liste d'outils que tu aimes le plus

IDÉE 2

Explique un concept compliqué lié à ton activité

IDÉE 3

Raconte comment tu as aidé un client

IDÉE 4

Présente tes nouveaux produits ou services

IDÉE 5

Partage une photo de toi en vacances

IDÉE 6

Mets en avant les photos de tes clients satisfaits de ton offre

IDÉES DE CONTENU

IDÉE 7

Raconte comment tu as commencé

IDÉE 8

Fais un jeu-concours avec un lot à l'appui

IDÉE 9

Remercie les clients qui t'ont fait confiance

IDÉE 10

Partage un mème ou une blague qui t'a fait rire

IDÉE 11

Fais un tutoriel sur comment bien utiliser ta solution

IDÉE 12

Partage un behind-the-scenes pour révéler les dessous de ton travail

IDÉES DE CONTENU

IDÉE 13

Partage une erreur que tu ne feras plus jamais

IDÉE 14

Partage 10 choses sur toi que les gens ne savent pas

IDÉE 15

Demande à ta cible ce qui les frustre le plus par rapport au problème que tu résous

IDÉE 16

Parle de ce que tu sais faire et de comment tu peux les aider

IDÉE 17

Partage un truc que peu de gens savent sur ton domaine

IDÉE 18

Fais la promotion d'un talent que tu admires beaucoup

IDÉES DE CONTENU

IDÉE 19

Offre une réduction limitée dans le temps

IDÉE 20

Demande-leur le conseil qui les a le plus marqué

IDÉE 21

Partage un article intéressant

IDÉE 22

Demande des feedbacks sur ce sur quoi tu travailles

IDÉE 23

Partage ton opinion sur un sujet

IDÉE 24

Lance un challenge à tes followers

IDÉES DE CONTENU

IDÉE 25

Partage un évènement
auquel tu seras

IDÉE 26

Partage une victoire

IDÉE 27

Demande à tes followers
de taguer un ami qui...

IDÉE 28

Partage un cas pratique
avec des leçons

IDÉE 29

Fais une vidéo en direct
pour lancer un nouveau
produit

IDÉE 30

Invite-les à te poser des
questions

IDÉES DE CONTENU

IDÉE 31

Fais le teaser d'un projet que tu prépares

IDÉE 32

Partage la chanson qui t'obsède le plus en ce moment

IDÉE 33

Re-partage un contenu que tu as bien aimé

IDÉE 34

Offre une ressource gratuite

IDÉE 35

Partage ton impact en chiffres

IDÉE 36

Invite un talent ou client à faire un take-over de ton compte

IDÉES DE CONTENU

IDÉE 37

Partage le témoignage
d'un client satisfait

IDÉE 38

Surfe sur le buzz du
moment pour parler de
ta solution

IDÉE 39

Partage une opportunité
qui plaira à ton audience

IDÉE 40

Présente X raisons
d'acheter tes
produits/services

IDÉE 41

Partage ta vision

IDÉE 42

Partage X raisons de te
faire confiance

IDÉES DE CONTENU

IDÉE 43

Crée du contenu à propos d'une journée internationale pertinente

IDÉE 44

Fais un sondage pour comprendre les besoins de ta cible

IDÉE 45

Partage un poste à pourvoir

IDÉE 46

Fais un jeu où tu commences une phrase qu'ils devront combler

IDÉE 47

Jeu : Deux vérités - un mensonge. Ils doivent deviner le mensonge

IDÉE 48

Puzzle : Ils commentent les premiers mots qu'ils voient

IDÉES DE CONTENU

IDÉE 49

Partage l'information
chaude du moment

IDÉE 50

Demande des
recommandations

IDÉE 51

Confesse ce que tu
détestes le plus dans ton
travail

IDÉE 52

Raconte une mauvaise
expérience avec un
client ou autre

IDÉE 53

Souhaite-leur quelque
chose en fonction du
moment : fête, week-
end, évènement

IDÉE 54

Jeu : Ils ne peuvent
choisir que 2-3 dans une
liste de choix
impossibles

IDÉES DE CONTENU

IDÉE 55

Fais une étude de cas

IDÉE 56

Partage X raisons pour lesquelles + Insérer une difficulté de ta cible

IDÉE 57

Partage une opinion que beaucoup n'acceptent pas

IDÉE 58

Partage tes principes de travail

IDÉE 59

Partage ton look du jour

IDÉE 60

Partage une checklist de choses que ta cible doit faire pour obtenir un résultat

IDÉES DE CONTENU

IDÉE 61

Partage un "secret" du métier que peu de gens connaissent

IDÉE 62

Re-partage un post qui a bien fonctionné

IDÉE 63

Annonce une nouvelle collaboration ou un nouveau client

IDÉE 64

Partage une infographie

IDÉE 65

Demande à ton audience de te lancer un défi

IDÉE 66

Partage la vie dans ton équipe ou dans ton entreprise

IDÉES DE CONTENU

IDÉE 67

Partage X choses que tu aurais aimé savoir avant de te lancer

IDÉE 68

Dénonce quelque chose qui te choque le plus

IDÉE 69

Partage des données marquantes de ton domaine

IDÉE 70

Fais une vidéo qui montre comment faire quelque chose

IDÉE 71

Partage une bonne nouvelle dans ta vie personnelle

IDÉE 72

Célèbre un membre de ta communauté

IDÉES DE CONTENU

IDÉE 73

Présente toi à ta
communauté

IDÉE 74

Raconte une expérience
qui t'a marqué

IDÉE 75

Partage une citation qui
t'inspire

IDÉE 76

Montre un avant-après
avec ta solution



IDÉE 77

Répond à une question
qu'on te pose souvent



IDÉE 78

Parle d'un problème que
rencontre ta cible




MAINTENANT À TOI DE JOUER

Tu as à ta disposition près d'une centaine d'idées de contenu, que tu peux ré-utiliser tout le long de l'année. La prochaine étape pour toi sera de :

- *les intégrer dans un plan de contenu*
- *procéder à la création textuelle et graphique selon le format que tu auras choisi*
- *planifier leur publication grâce aux outils de programmation*

Tous les créateurs à succès utilisent ces idées pour booster leur visibilité. Voilà pourquoi il importe de te démarquer par un style unique autant dans tes visuels que dans ta manière de raconter les choses. De plus, sans la constance, tu n'obtiendras que de faibles résultats. Eh oui : Tu peux assurer une bonne présence en ligne, sans gaspiller ton temps.


Voilà pourquoi tous les participants au Bootcamp de la Gloire auront aussi gratuitement accès à :



Calendrier Editorial pour Réseaux sociaux

Modèle sur 3 mois à télécharger.

Bibliothèque de Templates Canva



BOÎTE À OUTILS

Liste des 10 Meilleurs outils pour **GÉRER TES RÉSEAUXSOCIAUX**



MASTERCLASS



MARKETING & COPYWRITING

Faire un storytelling qui attire et convertit les clients



Le bootcamp de la gloire

**Inscris-toi ici pour augmenter
ta visibilité sur les réseaux
sociaux**



Rendez-vous sur www.irawotalents.com pour plus de guides sur comment accélérer ton succès .