

Keith Keller: Social Media Strategist & Twitter Specialist



Trading as **Global Social Media Coaching**

ABN: 69 281 209 520

Phone: 0425 75 16 24

PO Box 2023 Edithvale 3196

keith@globalsocialmediacoaching.com

www.GlobalSocialMediaCoaching.com

PART 3: ÊTRE FIN PRÊT POUR LE DEPART

Annemarie Cross : De retour pour notre série spéciale où chaque semaine nous partageons le moyen de vous promouvoir ainsi que vos produits à l'aide de Twitter et bien sûr, nous avons Keith Keller avec nous qui est l'un de nos partenaires business à l'international et qui est aussi connu comme le Spécialiste du Marketing Global sur Twitter.

Keith Keller: C'est vraiment super ce que nous faisons là, je suis si fier que l'on rassemble nos expériences. Nous avons travaillé dessus un long moment et nous aurons ainsi un excellent produit. Quelle idée brillante avons-nous avec ces 10 parties, n'est-ce-pas ?

AMC: C'est vrai. Chaque partie se complète et ensemble, elles constituent un tout. Et c'est pourquoi les gens doivent vraiment écouter les deux premiers épisodes de cette série spéciale car cela permet de donner un aperçu de ce qu'est Twitter avec bien sûr les conseils de Keith à propos des choses auxquelles vous devez avoir bien en place. Et aujourd'hui, de quoi allons-nous parler ?

KK: J'ai envie de vous rendre opérationnel immédiatement et de vous donner des choses à faire. Nous allons parler de 5 astuces marketing, des basiques sur lesquels travailler.

Soyez une ressource, non un vendeur. C'est une leçon à part entière. Tellement de personnes font ce qu'elles ont envie. Mais pensez à l'idée de rédiger une bonne biographie, l'idée d'ajouter une photo, l'idée de la règle 80-20 « ce n'est pas qu'à propos de toi ». Twitter est vraiment le réseau d'information et les gens aiment avoir de l'information à propos de ce qu'il se passe. Certaines informations peuvent être les vôtres, bien sûr, mais c'est aussi super de construire une communauté autour de l'idée que tous partagent les idées des uns et des autres. Nous sommes tous des personnes géniales, et en particulier les coachs et les conférenciers. Nous faisons souvent ces événements avec plusieurs intervenants, ou parlons réciproquement

Thank you for choosing Global Social Media Coaching

Keith Keller: Social Media Strategist & Twitter Specialist



Trading as **Global Social Media Coaching**

ABN: 69 281 209 520

Phone: 0425 75 16 24

PO Box 2023 Edithvale 3196

keith@globalsocialmediacoaching.com

www.GlobalSocialMediaCoaching.com

sur nos émissions de radios ou couvrons la sortie d'un livre. Nous connaissons tous un grand nombre de personnes géniales, ça oui !

AMC: Oui absolument. Donc ce premier conseil "soyez une ressource, non un vendeur", je pense que c'est très important parce que je ne sais combien de gens entachent leur marque et ennuient leur followers car tout ce qu'elles font tous les jours sur Twitter c'est « Achète mon livre, achète mon produit, achète ci, achète ça ». Dis-nous en un petit peu plus sur pourquoi ça ne se fait juste absolument pas.

KK: Et c'est exactement ce que Twitter veut. Nous partageons tous des choses. Consultants, coachs, conférenciers, nous avons énormément à partager. Pensez comme un consommateur. Le consommateur ne veut pas s'engager et acheter quelque chose sur un coup de tête. Il veut savoir si vous êtes vraiment bon. Et il veut savoir si vous êtes une personne bien. Car nous aimons collaborer avec des personnes que nous apprécions. Donc, par « soyez une ressource et non un vendeur », vous donnez une chance au client d'apprendre à vous connaître. « Oh il sait vraiment de quoi il parle, et il partage aussi des choses de l'émission d'Annemarie, il a un ami à Boston, il a un livre, il parle la semaine prochaine, il passe à la radio, etc. C'est vraiment un mec tendance. J'ai compris, achetons son livre ! ». Mais si à l'inverse vous faites « Salut Bill, je sais tu ne me connais pas mais voici un lien pour mon livre ! », pourquoi voudriez-vous l'acheter ? Vous parlez ainsi comme un vendeur de voiture usé.

AMC: Oui c'est sûr et dans un épisode, l'un de notre série spéciale, tu partageais avec nous Keith que Twitter est LE réseau d'information donc un bon moyen d'avoir de l'information gratuitement et instantanément. Et bien sûr votre livre est quelque chose que vous voulez promouvoir. Mais même si vous voulez promouvoir votre livre vous ne faites pas de la publicité, vous partagez quelque chose qui aide, c'est de l'information, c'est utile et bien sûr si les gens résonnent après ça, ils vont avoir envie d'en savoir plus à propos de vous.

Thank you for choosing Global Social Media Coaching

Keith Keller: Social Media Strategist & Twitter Specialist

Trading as **Global Social Media Coaching**

ABN: 69 281 209 520

Phone: 0425 75 16 24

PO Box 2023 Edithvale 3196

keith@globalsocialmediacoaching.com

www.GlobalSocialMediaCoaching.com

Le prochain point dont nous allons parler concerne le fait **d'écrire une biographie convaincante**. Combien de fois j'ai lu les tweets de quelqu'un et j'ai pensé « Oh c'est sûrement une personne intéressante pour « The ambitious entrepreneur show », qui est un autre podcast que je fais. J'ai cliqué sur leur bio et qu'est-ce que je vois ? Absolument rien. Donc échangeons à propos de pourquoi c'est si important.

KK: Il y a 9000 tweets chaque seconde, et 115 millions de comptes actifs. Donc si des gens viennent sur votre page, parce qu'ils ont une émission de radio, ils organisent un événement ou ils pensent peut-être à acheter votre livre, et vous ne pouvez leur donner que peu d'éléments sur vous. Ils sont juste là grâce à un simple clic parmi de nombreux autres choix. Donc vous avez envie de dire, « Ok, Je sais de quoi je parle et voici ce que je fais».

S'il vous plait, soyez suffisamment humble pour accepter que des personnes dans ce monde n'aient pas encore entendu parler de vous. Donc quand des personnes viennent sur ma page, je leur donne un exemple clair de ce que je fais et si ça les intéresse, après nous commençons à parler, ils me suivent, je les suis en retour, et là on commence la démarche. Il y a beaucoup trop de gens qui disent « Google moi, je n'ai pas le temps d'écrire une bio » et je me dis juste « Mais pourquoi le ferais-je ? ». Je suis suffisamment intéressé pour cliquer sur ta page mais peut-être que je n'ai que 10 ou 15 secondes de plus à t'accorder avant d'aller voir les 50 autres qui m'ont suivi aujourd'hui. Ce n'est pas de la paresse, c'est juste être super occupé. Nous sommes tous super occupés. Et parfois vous avez 10 personnes derrière vous, mais personnellement il n'y a que moi. Je tweete moi-même, si j'offre de vous aider avec vos tweets c'est parce que je le souhaite. Et il n'y a juste que moi et seulement moi. L'idée d'une bio me donne la chance, si vous me voyez comme un client, de comprendre qui vous êtes. Et plus important encore, vous devez avoir un lien, un lien actif qui leur permettent d'aller sur votre site internet et de dire « Ah, c'est ça ce qu'il fait ! »

Thank you for choosing Global Social Media Coaching

Keith Keller: Social Media Strategist & Twitter Specialist



Trading as **Global Social
Media Coaching**

ABN: 69 281 209 520

Phone: 0425 75 16 24

PO Box 2023 Edithvale 3196

keith@globalsocialmediacoaching.com

www.GlobalSocialMediaCoaching.com

AMC: Yeah. Le prochain point, **ajouter une photo**, c'est vraiment très important aussi car si vous avez une super bio et une super image genre « Wow » cela va vraiment annoncer ce qu'est votre marque. Mais combien de personnes vous voyez avec, vous savez, l'image de base de Twitter.

KK: Il a deux options possibles. Si vous n'êtes pas à l'aise avec une photo de vous, c'est rien, c'est votre choix, mais j'imagine que si vous êtes dans la sphère publique vous devez avoir des photos de qualité. Il y a beaucoup de stats à ce sujet, autour de l'idée que si vous avez une photo de bonne qualité, c'est vraiment accueillant, et vous aurez davantage de followers ainsi que plus d'engagement. 100% de fois plus qu'avec la photo initiale de Twitter ou qu'avec une photo banale de vous et de votre chien. Pas de problème si vous avez une photo de vous et de votre chien si c'est lié à votre marque, que vous êtes à fond sur les chiens. Je n'ai pas de chiens mais si vous êtes à fond sur les chiens et que vous voulez attirer les gens qui aiment les chiens, c'est bien. Mais si vous êtes un conférencier, qui vient juste d'écrire un livre à propos du sens des affaires, j'imagine que peu de personnes s'intéresse à si vous avez un chien. Ils veulent savoir ce qu'ils peuvent apprendre sur vous et de quoi parle votre livre. Donc l'idée d'une image professionnelle aide un million de fois mieux à avoir plus de followers. Et souvenez-vous, Twitter n'est pas Facebook, ce n'est pas un endroit où vous partagez des photos de chats ou de gâteaux que vous avez fait durant le week-end.

AMC: Peux-tu nous en dire un peu plus sur la **règle 80-20** ?

KK: Quand on dit que Twitter ne concerne pas les sandwiches au poulet et les photos prises sur la plage, et surtout quand vous êtes un écrivain ou un conférencier, c'est que la plupart des gens que je connais connaisse d'autres personnes géniales. Qui se ressemble s'assemble ! Si vous êtes un conférencier vous connaissez d'autres conférenciers, si vous êtes un écrivain vous connaissez d'autres écrivains, et si vous êtes un chanteur vous connaissez d'autres chanteurs. J'aimerais vraiment que vous preniez l'habitude de tweeter pour certains de vos amis

Thank you for choosing Global Social Media Coaching

Keith Keller: Social Media Strategist & Twitter Specialist



Trading as **Global Social Media Coaching**

ABN: 69 281 209 520

Phone: 0425 75 16 24

PO Box 2023 Edithvale 3196

keith@globalsocialmediacoaching.com

www.GlobalSocialMediaCoaching.com

géniaux aussi, quatre pour un. Si vous avez un livre qui doit sortir, c'est super. Mais sur cinq tweets vous tweetez quatre fois au sujet du livre d'un ami, d'une vidéo d'un ami, d'un groupe d'un ami ou d'une émission de radio puis vous mixez un peu tout ça. Autre option, qui est d'ailleurs celle que j'utilise personnellement, est, si vous voulez aller plus loin, de tweeter dix pour un. Cela colle d'ailleurs parfaitement avec nos parties : 10 parties de contenus, une partie de vente. Ces 10 parties peuvent être les vôtres si vous êtes un écrivain productif et que vous écrivez un article de blog tous les jours, et j'en connais ! Du coup, c'est complètement acceptable d'avoir 10 parties de contenus, qui sont des articles que vous avez écrit, et que tous les 10 posts vous promouvez votre livre « hey, je peux vous donner mon e-book gratuit aujourd'hui ou je parle demain donc pourquoi ne pas venir voir ». Vous ne bombardez pas avec des « achetez mon livre, c'est moi, je parle demain, serez-vous là ? », car on va en avoir marre d'être spamé. Mais la plupart des gens disent : regardez Keith et Annemarie partagent de bonnes infos, et il y a le livre d'Annemarie, pourquoi ne pas l'acheter, ou Annemarie parle demain pourquoi ne pas y aller ?

AMC: Yeah, et j'aime ta façon de dire combien les articles et choses comme ça sont tellement meilleures car les gens qui lisent les tweets où vous démontrez vos connaissances sont ensuite plus enclin à vouloir en savoir davantage sur vous car ces tweets que vous publiez et partagez sont si pertinents qu'ils veulent en savoir plus.

KK: Cette règle du 10 pour un marche vraiment bien si vous êtes productif, si vous aimez écrire des articles et vous savez que vous êtes capable d'en rédiger un chaque jour ou chaque semaine. Du coup emprunter des informations signifie adapter pour vous la règle du 10 pour 1. Mais pour les personnes qui déteste écrire, et vous savez je ne donne pas des interviews à la radio tous les jours, donc c'est pour ça que j'aime partager les choses d'autres personnes parce que j'aime enrichir mon domaine par des informations utiles même si elles ne proviennent pas de moi. Par exemple, j'adore Twitter mais je ne suis pas très bon en Google +, je ne connais rien en Youtube mais j'ai de très bons amis en Floride qui sont excellents dans la réalisation de

Thank you for choosing Global Social Media Coaching

Keith Keller: Social Media Strategist & Twitter Specialist



Trading as **Global Social Media Coaching**

ABN: 69 281 209 520

Phone: 0425 75 16 24

PO Box 2023 Edithvale 3196

keith@globalsocialmediacoaching.com

www.GlobalSocialMediaCoaching.com

vidéos Youtube donc je partage ce qu'ils font tout le temps parce que ma communauté s'y intéresse.

AMC: Et ça correspond vraiment à “**Partage partage partage**”, notre 5ème point n'est-ce pas?

KK: Gary Vaynerchuk le dit même très bien « Donne donne donne, puis demande ». C'est juste ma raison d'être tu vois. Je DETESTE, en majuscule, quand les gens me spam. Je suis toujours très heureux de pouvoir aider, mais ne me brusquez pas trop tôt.

AMC: Yeah genre “Hi Keith, super d'être connectés. Peux-tu partager ça pour moi? C'est juste “hum oui, ou pas.”

KK: Donc je jure par le fait que chaque personne est géniale et que nous voulons tous s'entraider mais donnez à chacun un peu de temps. C'est « partage partage partage, puis demande ». J'ai envie de vous donner un bon exemple dont je vais notamment parler dans le prochain épisode à propos de Tweet Reach (la portée de Twitter), l'idée que ce n'est pas tellement combien vous avez de followers, c'est plutôt combien de followers que vous avez partagent vos trucs et l'ensemble des gens que tous vos followers réunis atteignent. Un exemple particulier est que 3 million de personnes ont un jour vu mon tweet, et j'ai 31 000 followers. Donc 100 fois plus de personnes ont vu mes tweets car pendant un long moment j'ai partagé énormément de choses. Donc entre un homme qui a 692 000 followers, et un autre qui a 332 000 followers et enfin cet animateur radio qui a 2 millions de followers qui décident juste « Donnons un coup de main à Keith aujourd'hui, il a une conférence demain, donnons-lui un coup de pouce et faisons-le tous ensemble ». Et un jour, cela arrive, 3 million de personnes ont vu mon tweet... car je les ai aidés en premier. J'adore ça, ça justifie juste complètement ce que je fais.

Thank you for choosing Global Social Media Coaching

Keith Keller: Social Media Strategist & Twitter Specialist



Trading as **Global Social
Media Coaching**

ABN: 69 281 209 520

Phone: 0425 75 16 24

PO Box 2023 Edithvale 3196

keith@globalsocialmediacoaching.com

www.GlobalSocialMediaCoaching.com

AMC: Oui ça l'est c'est sûr. **Donc, voilà ce qui est vraiment important : être une ressource et non un vendeur, avoir une bio solide et une bonne photo, souvenez-vous de la règle 80-20 et bien sûr « partage partage partage » Incroyable !**

Hâte d'en apprendre davantage sur Twitter Reach dans l'émission de la semaine prochaine. Merci encore de partager avec nous tes lumières Keith !

KK: C'est un plaisir, donc à la semaine prochaine!

Thank you for choosing Global Social Media Coaching