

Racines



9 techniques
pour **réussir**



BUSINESS
RÉUSSITE

RACINES : BUSINESS – REUSSITE

9 Techniques pour réussir

Sur une idée originale du blog [Copywriting Pratique](http://CopywritingPratique.com)

Sommaire

| | |
|--|-----------|
| Introduction..... | 4 |
| Déployez vos racines aux 4 coins du web..... | 5 |
| 1. Commentez les blogs..... | 5 |
| 2. Participez aux forums..... | 7 |
| 3. Commentez les posts des réseaux sociaux..... | 7 |
| 4. Demandez à publier en invité sur un blog... Même s'il est tout petit..... | 7 |
| 5. Faites des articles dans les magazines papiers..... | 9 |
| 6. Commentez des vidéos sur Youtube..... | 9 |
| A vous de jouer !..... | 9 |
| Les 5 racines du succès d'un projet..... | 11 |
| Les racines du succès :..... | 11 |
| Confiance :..... | 12 |
| La persévérance :..... | 13 |
| La formation :..... | 14 |
| Les racines du bien-être :..... | 15 |
| Explosif : comment mon roman s'est enraciné sur une mine ?..... | 17 |
| Extrait non explosif :..... | 17 |
| Une avancée difficile..... | 18 |
| Un bassin minier : le souvenir de la solidarité..... | 19 |
| Utiliser la méthode des petites racines pour vendre sans page de vente..... | 20 |
| Je plante des petites racines..... | 20 |
| Mais c'est quoi cette méthode ?..... | 20 |
| Tout achat part d'une vision..... | 21 |
| 1. Passez quelque temps en mode croco..... | 21 |
| 2. Sortez régulièrement la salière..... | 22 |
| 3. Agitez le shaker sans relâche..... | 24 |

| | |
|---|-----------|
| Une tendance tourisme ayant pour origine les migrations de population..... | 26 |
| Pourquoi le tourisme des racines séduit les générations actuelles ?..... | 26 |
| Le marché du tourisme des racines en 2020..... | 27 |
| Airbnb a déjà saisi cette opportunité de développement..... | 27 |
| Utiliser le copywriting partout sans se prendre la tête..... | 28 |
| Cette formule magique à la base d'un bon copywriting..... | 28 |
| A pour... attention !..... | 29 |
| I pour intérêt !..... | 29 |
| D pour désir !..... | 29 |
| A pour action !..... | 29 |
| Mieux s'enraciner pour réussir..... | 31 |
| Identifier la graine que l'on est afin de s'enraciner pour réussir..... | 31 |
| Le meilleur terreau afin de s'enraciner pour réussir..... | 31 |
| Nourrissez vos racines..... | 32 |
| Et si vous aviez mal identifié la graine que vous êtes?..... | 33 |
| Il ne sert à rien de copier-coller vos concurrents..... | 34 |
| Comment s'inspirer intelligemment de vos concurrents ?..... | 34 |
| La principale leçon que j'ai retenue de cette conversation est celle-ci :..... | 35 |
| Pourquoi la communication persuasive est décisive pour votre succès ?..... | 36 |
| Les mots sont présents à tout moment et dans tous les aspects de notre vie..... | 37 |
| ...Les mots ont un pouvoir énorme sur nos vies..... | 39 |
| De sa part, la maîtrise de la persuasion nécessite aussi le retour aux trois piliers fondamentaux majeurs suivants :..... | 40 |

Introduction

Bienvenue dans ce livre qui rassemble 9 articles qui vous donnent des techniques pour réussir, quel que soit votre projet.

Ces articles ont une particularité : ils sont tous créés autour d'un même thème commun : **les racines**.

Comme celles qui nous relient à tout.

J'espère que vous saurez apprécier toutes les pépites que vous trouverez ici.

Je vous souhaite une bonne lecture et une excellente journée



Yvon CAVELIER

Déployez vos racines aux 4 coins du web

Par Yvon, du blog [Copywriting Pratique](#)

Il paraît que la pire des choses à faire, c'est de planter un saule pleureur à proximité de sa maison.

En effet, le saule est un arbre qui a des racines qui se déploient à l'infini pour aller trouver de l'eau.

Donc si vous le plantez à proximité de chez vous, il viendra se faufiler sous votre maison à la recherche de vos canalisations, essaiera de les briser, et s'il n'y arrive pas, il se déploiera ailleurs, à la recherche d'autres sources plus faciles.

A la fin, vous vous retrouverez avec des millions de racines sous vos fondations et sous votre jardin, et il ne sera plus possible pour vous de vous en débarrasser.

Où que vous creusiez, vous trouverez des racines...

Et si vous preniez exemple sur le saule pleureur pour votre activité sur le web, et que vous déployiez des millions de racines un peu partout ?

Pourquoi ?

Parce que votre but, c'est d'être trouvé. Quand on a des offres de produit ou de services, il faut qu'un maximum de personnes vous trouvent. Et pour cela, vous devez être partout.

Vous allez donc devoir passer des heures et des heures à déposer votre marque, vos idées, votre avis, votre aide, votre expertise, votre expérience un peu partout...

Partout où c'est possible en fait...

Voici 6 manières de le faire efficacement :

1. Commentez les blogs

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

J'en ai déjà parlé dans plusieurs articles. Et j'ai l'impression de parler dans le vide...

Et pourtant...

Si vous preniez l'habitude de déposer des commentaires sur un maximum de blog que vous rencontrez, même si vous en déposiez UN SEUL par jour, la situation de votre compte en banque s'en trouverait grandement améliorée.

Parce qu'au bout d'un an, vous seriez à 365 endroits différents sur le web.

Vous auriez 365 liens vers votre blog, 365 occasions de faire venir entre 1 et 200 personnes chez vous, 365 manières de montrer que vous maîtrisez assez votre sujet pour en parler partout...

Bref, 365 racines qui pourront remonter jusqu'à votre blog, et par extension jusqu'à vos offres.

Et ce, même si vous commentez un article d'un blog tout petit.

C'est même mieux !

En effet, sur un « petit » blog, l'auteur valide toujours votre commentaire, même s'il est moyen. En plus, vous ne savez jamais comment va évoluer un blog qui débute. Et vous ne pouvez pas savoir quels moyens va mettre en place un blogueur.

Certains blogs sont voués à disparaître, d'autres à grandir, d'autre à stagner...

Quoi qu'il en soit, si vous prenez la décision de consacrer un quart d'heure par jour à déposer un commentaire pertinent et bienveillant sur un ou plusieurs blogs, et si vous le faites tous les jours, vous serez bientôt présent à des milliers d'endroits sur le web.

Alors évidemment, je le rappelle ici, le but est de déposer des commentaires pertinents. C'est à dire des commentaires qui aident la communauté où vous intervenez.

L'idéal ? Poser une question à l'auteur. Une question qu'il n'a pas traité.

Ça lui donne l'occasion de répondre et donc d'interagir avec vous, et ça vous permet de poursuivre éventuellement la conversation ensuite et donc de multiplier encore et encore la potentialité de visites chez vous.

2. Participez aux forums

Il y en a moins qu'avant ? Certes, ça a été remplacé par les réseaux sociaux.

Pour autant, il existe des forums spécialisés qui ont une énorme communauté qu'il est facile d'aider.

Ça fonctionne exactement comme pour les commentaires ci-dessus.

3. Commentez les posts des réseaux sociaux

C'est exactement comme pour les blogs, sauf que c'est sur Facebook ou ailleurs, et que donc c'est plus éphémère.

En effet, publier un commentaire sur Facebook, c'est un peu comme souscrire à une assurance décès : c'est à fonds perdus.

En effet, les publications d'un groupe ou d'une page Facebook sont nombreuses, et on n'a réellement accès qu'au cinquante dernières.

Par conséquent, un commentaire déposé sur un post de réseaux sociaux va vous servir pendant une journée ou deux, mais sera beaucoup moins efficace que celui déposé sur un article de blog.

Grâce aux hashtags (#) vous pouvez apparaître dans les résultats de recherche des groupe, donc n'oubliez pas d'en mettre au moins un dans votre réponse.

4. Demandez à publier en invité sur un blog... Même s'il est tout petit

Ça c'est le Saint Graal pour vous : un article invité sur d'autres blogs.

Car cela peut vous permettre d'être présent, ici aussi, à des milliers d'endroits.

Ca vous prendra autant de temps que pour écrire chez vous, mais vous serez surtout... ailleurs que chez vous ! Donc potentiellement visible partout !

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

Tenez, juste pour voir les résultats, j'ai marqué « blog marketing » dans Google. Il y a plus d'1,5 millions de réponses.

Ce qui veut dire que je pourrais potentiellement proposer un article par jour pendant plus de 41 siècles sur un sujet qui touche au marketing.

« blog développement personnel » : 41500 résultats

« blog perte de poids » : 19500

« blog fitness » : 320000

« blog immobilier » : 154000

« blog santé » : 164000

etc.

Quel que soit votre domaine, vous pouvez publier un article invité chaque jour pendant des années et des années, avec des liens qui pointent vers vos articles chez vous.

Faisons un calcul simple :

Si chaque article vous amène en moyenne 100 visiteurs uniques par an sur votre blog. En une année, vos articles invités vous rapporteraient 36500 nouveaux visiteurs.

Admettons que parmi ces gens qui viennent, 20% s'inscrivent à votre liste, ce qui donne 7300 nouveaux inscrits. Et que vous arrivez ensuite à vendre une de vos offres à 97 € à 5% d'entre eux.

Le calcul est simple : $7300 \times 5\% = 365 \times 97 = 35405$ € par an.

Avec ces calculs, vous pouvez vous rendre sur TextBroker, et louer les services d'un ou de plusieurs rédacteurs pour vous rédiger 365 articles à 20 € (donc de qualité).

Il vous en coûtera 7300 euros, ce qui portera votre bénéfice à 28105 €.

Vous comprenez le principe...

Votre seul travail « compliqué » se résume à 2 choses :

Trouver 365 idées d'articles

Trouver 365 blogs en rapport qui acceptent de publier un de ces articles.

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

Tout le reste peut se faire faire par une tierce personne (assistant virtuel) :

Insérer des liens sous des mots-clés précis qui pointent vers un de vos articles,
Contacter les blogs (avec toujours le même mail)

Leur envoyer l'article complet

Vérifier qu'ils l'ont bien publié

Éventuellement faire un court article sur votre blog pour dire d'aller lire les articles postés ailleurs.

Et c'est tout... Pensez-y :)

5. Faites des articles dans les magazines papiers

On n'y pense plus aujourd'hui du fait d'Internet, mais les magazines papier sont en grande recherche d'articles pertinents pour leurs pages.

Si vous maîtrisez bien le sujet, proposez un article bien documenté à plusieurs magazines, et vous aurez de grandes chances d'être publié.

Non content de renforcer votre notoriété et votre preuve sociale, vous avez là la possibilité de faire venir beaucoup de monde chez vous.

Et ça vous fait des endroits de plus où vous apparaissez.

6. Commentez des vidéos sur Youtube

C'est comme pour les blogs : ça aide les gens, ça vous fait connaître, et surtout ça peut faire connaître votre chaîne Youtube.

Si votre accueil de chaîne est soignée et bien argumentée, avec les liens qu'il faut vers votre blog, vos comptes de réseaux sociaux et même vos pages de capture, vous pouvez utiliser Youtube pour faire venir du monde chez vous.

A vous de jouer !

Loin de moi l'idée de rabâcher ce que j'ai déjà dit 100 fois : publier ailleurs que chez vous est LE plus important quand on a une activité sur Internet.

Ça vous économise des frais de pub comme vous ne pouvez l'imaginer. L'économie est absolument gigantesque !

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

Mais surtout, c'est une manière pérenne de vous faire connaître. Car un article ou un commentaire que vous publiez sur un blog, un forum ou sous une vidéo restera là *advitam aeternam*.

Vous donnant ainsi la possibilité de vous rapporter des visiteurs éternellement. Et les nouveaux articles que vous écrivez chaque année s'additionnent à ceux des années passées.

Ce qui fait que petit, vous étendez vos racines un peu partout sur la toile, et où que l'on soit, on tombe sur vous...

Un peu comme on tombe sur un saule pleureur quand on creuse dans son jardin...

Bref, il faut vous y mettre le plus vite possible !! Vous me direz merci dans quelques années.

Les 5 racines du succès d'un projet

Par **Danièle**, du blog [Forme et bien-être](#)

Quel que soit votre projet, les racines du succès sont les mêmes. Que vous désiriez perdre du poids, faire un voyage au fin fond de l'Amazonie ou réussir un projet professionnel, les racines de la réussite ne changent pas.

Les racines du succès :

Tout d'abord, vous devez être motivé à tout faire pour réussir.

Ensuite, ayez confiance en vous et en votre projet. Si vous ne croyez pas vraiment à son succès, il est voué à l'échec.

Après, il vous faudra de la persévérance. Si vous en manquez, vous risquez d'abandonner à la première difficulté rencontrée.

Enfin, si vous voulez faire les choses comme il faut, pour arriver au but fixé, il est indispensable de se former, et d'appliquer les enseignements que vous recevez.

La plus importante des racines, celle sans quoi rien ne va, c'est le bien-être. La plupart du temps, on oublie son bien-être, c'est pourtant vital.

Voici donc les 5 racines du succès, dont je vais vous parler plus en détail.

- Motivation
- Confiance
- Persévérance
- Formation
- Bien-être
- La motivation

La motivation est la première condition de la réussite de votre projet, c'est la première des 5 racines. Sans motivation, pas de réussite.

Motivation :

Parfois, on croit avoir une grande motivation, on est enthousiaste.

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

Vous allez à un séminaire auquel un ami vous a convié. Vous en sortez, remonté à bloc. Vous êtes persuadé que cette opportunité est faite pour vous ! Vous voyez déjà la réussite au bout du chemin.

Vous êtes tout excité !

Vous aurez peut-être une réaction similaire après avoir entendu des personnes témoigner de leur perte de poids avec ce produit miracle. Vous allez enfin pouvoir perdre du poids sans privation...

Seulement après l'euphorie du moment, il faut revenir sur terre. Alors, les questions fusent.

- Que dois-je avoir comme connaissances ou aptitudes particulières ?
- Quelles implications est-ce que cela va demander ?
- Est-ce vraiment la meilleure solution pour moi ?
- Par quoi doit-on commencer ?
- Que vais-je devoir changer dans ma vie, quelles habitudes dois-je abandonner ?
- Est-ce que ça va me prendre beaucoup de temps ?
- Etc.

La liste pourrait être bien plus longue en fonction de chacun.

Pour avoir une réelle motivation, il faut être prêt à :

- Modifier ses habitudes
- Passer du temps à son projet (parfois beaucoup)
- Ne pas écouter les autres critiqueurs
- Avoir la réelle envie d'atteindre votre but, quelles qu'en soient les conséquences.
- La confiance

Cette racine a parfois bien du mal à se développer. C'est la principale raison de l'échec de beaucoup de projets.

Confiance :

Si vous n'avez pas confiance en vous, comment pouvez avoir confiance en votre projet ?

Pour améliorer votre confiance en vous, il est important de mettre en avant ce que vous avez fait de bien et oublier tous vos échecs.

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

C'est sur vos réussites que vous devez construire votre projet. Voici la question à vous poser.

Qu'ai-je déjà réussi ?

- Vous avez sans aucun doute réussi énormément de choses, mais vous les avez occultées.
- Vous avez eu votre BAC
- Vous avez élevé vos enfants
- Vous faites une tarte au citron, digne des plus grands pâtisseries
- Vous faites 50 pompes en 2 minutes
- Vous avez décoré votre maison avec goût
- Vous avez arrêté de fumer
- Vous ne mettez plus de sucre dans votre café
- Etc.

Posez-vous cette question encore et encore et faites la liste. Vous pouvez le faire plusieurs jours d'affilés.

Demandez à vos proches et amis ce qu'ils apprécient chez vous. Vous allez être surpris de toutes les qualités et capacités que vos amis vont vous donner.

C'est sur le positif de votre vie que la racine de la confiance peut se développer. Oubliez ce qui n'a pas bien fonctionné pour ne pas le reproduire.

La persévérance :

La persévérance s'use au fil du temps. Il faut trouver les bonnes raisons et la motivation pour poursuivre son but.

Dans tous les projets, il y a des hauts et des bas.

Si vous voulez mincir, vous allez avoir des semaines durant lesquelles vous perdrez beaucoup de poids et d'un seul vous arrivez à un palier où plus rien ne se passe. Votre poids ne bouge plus, parfois 1 ou 2 semaines d'affilée.

Si vous persévérez, l'amaigrissement va reprendre son cours jusqu'à un autre palier pour enfin atteindre votre poids idéal.

Si vous partez au fin fond de l'Amazonie sans passer par un voyageur, vous rencontrerez sans aucun doute des problèmes auxquels vous n'aviez pas

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

pensé. Certains abandonneront et feront appel à un voyageur, les autres vivront certainement la plus belle aventure de leur vie.

C'est aussi vrai pour les projets professionnels. La route est semée d'embûches, les difficultés sont multiples. Ceux qui atteindront leur but ultime auront persévéré en abattant tous les obstacles sur leur chemin. Ils ne baissent jamais les bras.

La formation :

C'est une racine indispensable pour réussir.

Ne jamais arrêter de se former

Vous n'auriez pas envie d'aller voir un médecin qui a juste son Bac ? Les meilleurs ouvriers de France se forment parfois durant des années.

Il n'est pas possible d'être performant si l'on ne connaît pas le métier dans lequel on veut se lancer.

C'est très souvent le cas sur Internet. Les gens pensent qu'il suffit de prendre quelques conseils à droite ou à gauche sur la toile et que tout leur est acquis.

Malheureusement, même après plusieurs années on apprend toujours.

Internet est en permanente évolution, des nouveautés sortent chaque jour.

Se former sur le sujet que l'on veut maîtriser est indispensable si l'on ne veut pas perdre beaucoup de temps ou plus simplement, perdre son temps sans avoir de résultat.

D'autres se sont cassés les dents avant vous. Pensez-vous pouvoir jouer du piano et jouer comme un virtuose sans apprendre ?

C'est un gage de succès plus rapide. Toutefois, faites attention à ne pas prendre n'importe quelle formation. Le prix n'est pas toujours en rapport avec la qualité de la formation. Renseignez-vous auprès de personnes qui ont suivi le même chemin que vous pour faire le bon choix.

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

S'inscrire à une formation ce n'est pas comme acheter une baguette. Vous devez la suivre jusqu'au bout et surtout appliquer les conseils et préconisations.

Bon nombre d'étudiants arrêtent en chemin parce qu'ils manquent de motivation et de persévérance. Il y a environ 75% de personnes qui ne vont pas jusqu'au bout et encore moins qui obtiennent des résultats parce qu'ils ne mettent pas en application.

Vous pouvez apprendre le dictionnaire par cœur, ça ne fera pas de vous un académicien.

Bref, si vous vous formez, allez jusqu'au bout et pratiquez. Ça fait partie de l'apprentissage.

Les racines du bien-être :

J'aurais dû commencer par cette racine, car elle est toujours oubliée. Et c'est pourtant LA PLUS IMPORTANTE !

C'est la racine principale, le cœur des 4 autres racines.

Si vous oubliez le bien-être, vous aurez beaucoup de mal à aller au bout de votre projet.

J'ai testé à mes dépens. Travailler sans relâche, durant des semaines, des mois amènent à l'échec.

Travailler la tête dans le guidon sans jamais penser aux besoins vitaux du corps et de l'esprit est la plus mauvaise chose à faire.

Au fil de la journée, de la semaine, des mois, vos capacités physiques et mentales s'étiolent si vous ne prenez pas soin de vous. Comment voulez-vous être performant ?

- Vous êtes plus fatigué et stressé, même si vous avez l'impression d'être à 300km/h
- Votre analyse de la situation, des résultats n'est plus aussi objective.
- Il vous faut plus de temps pour réaliser les tâches qui vous incombent
- Vous dormez mal
- Etc.

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

Pour mener à bien votre projet, vous devez rester en forme tout le temps !

Vous devez rester dans le bien-être physique et psychique pour être au mieux de vos capacités.

L'erreur est de faire passer son projet avant son propre bien-être, sa famille, sa vie.

Voici quelques conseils simples et que je vous invite à ajouter à vos obligations de chaque jour.

Pendant la journée, faites des pauses au moins toutes les 2 heures.

Ne restez pas derrière votre bureau ou votre établi, allez faire quelques pas, respirez, buvez un grand verre d'eau. Faites 5 minutes de cohérence cardiaque. Vous retrouverez votre énergie pour recommencer à travailler.

Ce n'est pas une perte de temps, car vous serez plus concentré et ferez un meilleur travail.

Prenez une vraie pause déjeuner. Mangez sainement, en compagnie si possible. Ensuite, allez marcher 30 minutes pour reprendre du poil de la bête.

Vous verrez que votre après-midi sera moins pénible et que vos idées viendront toutes seules.

Enfin, imposez-vous des horaires de début et de fin. Les personnes qui travaillent à la maison ont tendance à se laisser « bouffer » par leur travail au détriment de tout le reste.

Votre travail ne doit pas empiéter sur votre vie de famille, ni votre santé.

Mieux vaut mettre 1 ou 2 semaines de plus à boucler votre projet que de ne pas finir ce qui est commencé, par manque d'énergie.

Ce qui n'est pas fait aujourd'hui sera fait demain. Il faut juste un peu d'organisation.

Et surtout n'ayez pas peur, personne n'aura fait votre travail !

Explosif : comment mon roman s'est enraciné sur une mine ?

Par Séverine, du blog [Sevylivres](#)

Explosif ? Cela pourrait l'être, mais ne vous inquiétez pas, vous pouvez poursuivre votre lecture sans risque.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il me faut vous poser une question.

Savez-vous où se situe l'histoire de mon roman Aime-moi si tu peux ?

L'histoire de Aime-moi si tu peux se situe dans la ville de Cloyes sur le Loir, une petite ville qui se situe à une dizaine de kilomètres de chez moi. Le nom de la ville n'est pas évoqué dans le roman, mais Angèle, mon personnage principal se promène plusieurs fois dans le Parc Emile Zola de Cloyes sur le Loir.

Extrait non explosif :

Après le déjeuner, ils prennent tous les trois la direction du centre-ville. Les rues ne sont pas encore très animées, aussi décident-ils de pousser un peu plus loin jusqu'au parc derrière la mairie. Le lieu est familier de tous, et il a l'avantage de faire goûter à la nature en pleine ville. Une fois qu'on y est, on n'a plus l'impression d'être en milieu urbain.

Cette fois-ci, Angèle a prévu le pain et c'est avec plaisir qu'elle voit arriver en cancanant les canards, dès qu'ils ont passé la passerelle, frontière entre béton et verdure. Elle leur jette du pain, et bientôt, ils sont encerclés de palmipèdes tous désireux d'attraper une part du précieux butin. Une fois le sac vide, Angèle fait pivoter son fauteuil afin de prendre l'allée qui permet de faire le tour. Une promenade bien agréable en ce début de printemps non avare en soleil. Ils passent derrière le labyrinthe végétal, laissant sur leur gauche le lavoir à étage.

Ceux qui connaissent les lieux peuvent facilement se projeter dans ce parc. Dans ces conditions, il apparaîtrait normal et logique que ce roman s'enracine en Eure-et-Loir, lieu de son écriture. Pourtant, vous l'aurez compris, il n'en est rien. Ce n'est pas dans son fief naturel que ce roman s'est enraciné malgré un super article dans le journal local et un passage à la radio locale. Cela aurait été trop simple, et mon article n'aurait pas lieu d'être. Alors ?

C'est à près de 530 kms de là...

Sur une mine...

Non explosive...

Dans le bassin minier de Decazville, que le roman a pris toutes ses racines.

Il me faut alors regarder au loin dans le bassin afin de comprendre le pourquoi du comment.

Explosif ? Comment mon roman s'est-il enraciné dans ce bassin minier ?
Le thème du roman

J'avais décidé de m'attaquer au thème du handicap, un thème que je n'avais pas encore exploré. Vaste thème qui me demandait de préciser un peu mon objectif. Il se trouve que ma maman, très active dans le Téléthon dans ce bassin minier, me parla beaucoup d'une jeune femme (dont je tairai le nom) qui est atteinte de l'amyotrophie spinale, maladie qui entraîne un lourd handicap. Elle était venue à leur rencontre dans cette contrée un peu perdue de l'Aveyron. Je suivis alors beaucoup tout ce qui se disait sur elle, sa façon de vivre, d'aller au-delà de cette maladie en aimant la vie. Je décidai donc de m'atteler à cette maladie.

Une avancée difficile

Tout était simple dans ma tête. Un premier début qui ne me satisfaisait pas, m'obligea à repartir d'une manière différente. Puis l'écriture devint fluide... Oui mais... Je me rendis compte que je ne connaissais rien au handicap et que j'avais besoin de témoignages.

La jeune femme dont je parle plus haut ? La chose ne fut pas aisée. Elle ne répondit pas favorablement à ma demande. Je décidai donc de questionner via les réseaux sociaux. Peine perdue. J'étais prête à baisser les bras, un peu écoeurée par tant de refus. Mon projet devenait explosif, un coup de grisou allait me submerger.

C'est alors que le bassin revint à mon secours. Mme Tiennot-Herment, présidente de l'AFM Téléthon, en visite, elle aussi dans l'Aveyron, prit connaissance de mes questions et de mes difficultés face à mon projet. Elle transmit ma demande à Mr Cottet, directeur général de l'AFM Téléthon, qui prit

contact avec moi. Il me fut d'une grande aide, que ce soit par notre entretien téléphonique, ou par la préface qu'il a ensuite écrit. Je pris alors pleinement conscience du problème de l'accessibilité des handicapés.

Un bassin minier : le souvenir de la solidarité

Toute l'équipe de Espoir et Vie, l'association locale du Téléthon a suivi tout mon cheminement. Mais cela est-il suffisant quand je réalise aujourd'hui que les 3/4 de mes ventes papiers se sont faites dans cette région ? Je ne crois pas.

Même si la mine n'est plus exploitée depuis des années, la population n'oublie pas à quel point la vie était difficile autour de la mine. Les coups de grisous, un emploi fatigant, dangereux et mal payé. Il fallait se serrer les coudes. La mentalité reste celle de la solidarité.

Alors, lorsqu'on leur parle d'un geste solidaire, puisque chaque vente rapporte des euros au profit du Téléthon, les habitants de Decazeville et de ses environs répondent présents. Je les en remercie fortement, en mon nom d'auteure, puisque grâce à eux, je me fais connaître, mais aussi au nom du Téléthon qui va pouvoir récolter un peu plus d'argent pour la recherche médicale. Mon compteur sera-t-il explosif en 2020 grâce à eux ?

Ces quelques racines ont grandi et ont permis à mon roman de développer un lectorat bien loin de ses origines. C'est avec plaisir que je suis allée à leur rencontre le dimanche 23 février à la Maison de la Presse de Decazeville. Les aveyronnais ont répondu présent, une fois de plus.

Utiliser la méthode des petites racines pour vendre sans page de vente

Par Djamel, du blog [Ekole du Biz](#)

Si votre objectif est de vendre vos produits, formations ou services en prenant du plaisir et sans passer pour un vendeur insupportable, alors prenez cinq minutes et baladez vos yeux sur cet article... Il devrait vous intéresser.

Ça doit faire deux ans que je fais ça pour moi...

Mais ça fait probablement cinq ou six ans (à l'heure où j'écris ces lignes) que je le fais pour mes clients.

Je plante des petites racines.

Elles génèrent des ventes et elles engraisent les comptes en banque.

Mais le plus beau là-dedans ?

C'est qu'une fois qu'elles sont plantées, plus besoin de page de vente pour convaincre les prospects.

Enfin, soyons aussi précis qu'un serveur de thé à Marrakech...

Pour ma part, j'utilise des pages de vente quand je vends mes produits et mes formations. Question d'optimisation. Mais d'après ce que j'ai remarqué, cette méthode (qui n'a absolument rien de WAW, donc si vous étiez venu voir des strass et des paillettes, faudra repasser...), fonctionne à un point tel qu'une page de vente devient bien souvent superflue.

Mais c'est quoi cette méthode ?

Ahh, en voilà une question qu'elle est bonne !

On pourrait appeler ça la méthode des petites racines. Elle consiste tout simplement à envoyer un e-mail chaque jour à sa liste...

Mais attention.

Y a e-mails et e-mails.

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

Les e-mails dont je vous parle ici n'ont absolument rien de classique ou de formaté. Ils se basent sur des principes qui chatouillent les cordes de la psychologie humaine.

Il s'agit d'e-mails qui partent se planter jour après jour dans le cerveau de vos prospects. Ils y prennent racine et ils finissent par se transformer petit à petit en idées.

Et c'est là toute votre mission :

Réussir à créer une idée dans l'esprit de vos prospects. C'est tout ce dont vous avez besoin pour faire une vente. Alors oui, bien entendu, il y a deux ou trois éléments à ne pas perdre de vue (comme savoir créer une offre alléchante, répondre aux éventuelles objections ou se constituer une liste de prospects qualifiés)... mais globalement, le principe est simple :

Tout achat part d'une idée.

Tout achat part d'une vision.

Et les e-mails dont je suis en train de vous parler ont la faculté de créer cette vision qui pousse le prospect à l'achat.

Si on continue notre (très agréable) conversation, on pourrait embrayer sur la fameuse question qui brûle les lèvres de tout marketeux qui a encore 50 centimes de jugeote dans le ciboulot :

Comment créer cette fameuse vision à travers de simples e-mails ?

Et la réponse tient en 3 concepts.

Alors, si vous avez encore un peu de temps à m'accorder, je m'appête à les disséquer ici et maintenant.

Passez-moi le scalpel, voici le premier concept :

1. Passez quelque temps en mode croco

Je sais qu'en général les gens trouvent les documentaires animaliers hyper rasoirs... Et je plaide coupable ! Mettez m'en un sous les yeux à n'importe quelle heure et je piquerai du nez quasiment à coup sûr.

Mais la prochaine fois que vous tomberez sur un tel reportage et que le croco tient la vedette, arrêtez-vous deux minutes et regardez comment il fait pour attaquer ses proies.

Très peu d'animaux sont capables de faire ce qu'il fait.

Il passe sa tête sous la surface de l'eau pendant des heures et il OBSERVE ce qui se passe autour de lui ! Il est constamment dans la prise d'information. Il sait quand les gazelles, les antilopes, les zèbres, les buffles ou les oiseaux viennent s'abreuver... Et il est à l'affût de la moindre opportunité.

Et le marketeux qui veut faire de l'e-mailing quotidien de manière efficace doit être aussi patient que le croco qui attend son festin :

Il doit observer et passer quelques semaines dans les roseaux sans bouger pour comprendre son prospect comme s'il s'agissait de son frère jumeau.

C'est probablement la règle la moins sexy de la galaxie du marketing, mais c'est la plus importante (c'est pourquoi elle vient avant les deux autres) ! Négligez cet aspect et vous partez pour un 100 mètres avec 9 orteils en moins.

Le meilleur moyen d'étudier son marché est de passer du temps sur les mêmes comptes de réseaux sociaux, sur les mêmes vidéos YouTube, sur les mêmes forums et surtout... et ceci est beaucoup trop négligé par les $\frac{3}{4}$ des marketeux... de leur parler et... framboise sur le gâteau : de les rencontrer en personne !

Une fois que vous détiendrez tout un tas d'infos à leur sujet, comme un vrai croco planqué sous l'eau, vous aurez amassé une flopée de thèmes et de sujets et vous pourrez vous servir du deuxième concept pour planter méticuleusement vos petites racines d'e-mails.

Le deuxième concept ?

Allez hop :

2. Sortez régulièrement la salière

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

La nature humaine est ainsi faite qu'on est constamment en quête d'un lieu paisible, d'un endroit calme et d'un cocon confortable pour vivre en toute quiétude.

Physiquement, mentalement et spirituellement.

Ça c'est la tendance naturelle.

Mais caresser son prospect dans le sens du poil ne va pas toujours vous permettre de faire des ventes.

Bien souvent, pour passer à l'action, votre prospect aura besoin d'un électrochoc. D'une baffe. D'une gifle. D'un coup de pied aux fesses. D'un... vous avez compris, je pense.

L'une des meilleures façons d'arriver à ça est d'identifier les blessures (c'est un concept fourre-tout dans lequel je regroupe les frustrations, les hontes, les colères, les envies, les peurs et les peines) de vos prospects.

Puis de jeter du sel sur ces blessures.

Faites-moi piquer tout ça !

Est-ce que c'est un principe sadique ?

Je ne vois pas les choses sous cet angle. Si l'offre que je propose répond à un besoin pressant, alors je rends service à mon prospect. La blessure, c'est l'opportunité pour lui de passer à l'action. N'oubliez pas qu'on cherche à créer une vision dans leur esprit. Et la pincée de sel sur la blessure crée une vision inconfortable à supporter.

Un exemple vous ferait plaisir ?

Va pour un exemple...

J'ai un jour rédigé une série d'e-mails dans la thématique du renforcement de vitres pour voitures.

Le public qu'on visait résidait en région parisienne, là où les car-jacking et autres attaques violentes sur des véhicules ne sont pas si rares... Dans mes e-mails, je me suis donc entêté à décrire des situations anxiogènes et à parler de

cas de figure réels impliquant des vols de bijoux, des boîtes à gants forcées, de la peur de retrouver les vitres de son véhicule éclatées, de rapt d'enfants, etc...

Le prospect cherche le confort de manière naturelle.

Et avec un bon calibrage et une offre de qualité, si vous arrivez à lui faire ressentir une certaine forme de douleur, il pourra considérer l'idée de se rendre en lieu sûr, en évaluant avec intérêt votre produit ou service.

Mais ce n'est pas tout :

3. Agitez le shakersans relâche

En partant du principe que vous connaissez votre marché et que vous êtes capable d'appuyer là où ça fait mal, vous êtes déjà en bonne posture pour persuader vos prospects et faire des ventes.

Mais on n'écrit pas des e-mails tous les jours à sa liste sur base de ces deux concepts-là.

Il manque une dernière couche à la pièce montée pour qu'elle soit tip-top. Et c'est probablement ce qui va vous permettre de subsister dans la durée et d'apparaître chaque jour dans la boîte mail de vos abonnés comme étant la lecture prioritaire !

Et pour réussir ce tour de passe-passe, il vous faut un shaker.

Comme le barman, vous allez mixer des ingrédients...

La recette ?

Une mesure de divertissement.

Une mesure d'information.

Et une mesure de promotion.

Ni plus, ni moins.

Le but est d'écrire des e-mails qui soient divertissants, intéressants et qui donnent envie d'aller plus loin. Pas question donc de se mettre en situation

compliquée et d'appréhender la rédaction de vos e-mails avec un balai mal placé comme un devoir scolaire.

Non.

Le secret réside dans le relâchement le plus total.

Si je peux vous donner quelques conseils :

- Écrivez comme vous parlez.
- Abordez les sujets que tout le monde évite.
- Racontez des histoires passionnantes.
- Donnez de la matière à réflexion à vos lecteurs.
- Embrassez les critiques.
- Proposez vos solutions commerciales de manière naturelle.
- Et prenez du plaisir, car il est communicatif.

Je pourrais continuer cette liste jusqu'à demain.

Mais j'ai envie de vous proposer autre chose...

Si vous souhaitez creuser un peu plus et approfondir le sujet de la vente par e-mail, je vous envoie vers cette courte formation vidéo :

<https://ekoledubiz.com/formations-gratuites/comment-rendre-vos-prospects-accros-a-vos-emails/>

Elle est gratuite et elle va consolider les quelques concepts qu'on a brièvement commencé à développer dans cet article !

Au plaisir !

Une tendance tourisme ayant pour origine les migrations de population

Par Charline, du blog [E-tourisme by Charline](#)

Le tourisme des racines est une tendance très peu évoquée qui a un avenir prometteur. Découvrons l'origine de ce type de tourisme et pourquoi les générations actuelles partent en quête de l'histoire familiale de leurs aïeux. Retracer ses origines, à travers l'histoire locale d'une destination, tel est l'objet du tourisme des racines. Une branche prometteuse qui a déjà attiré le regard de l'Airbnb. Mais, les acteurs locaux sont les plus à même pour transmettre l'histoire d'un lieu en proposant des offres adaptées aux attentes de cette clientèle de niche.

Le tourisme des racines, aussi appelé tourisme affinitaire ou tourisme généalogique, correspond aux voyages effectués dans le sens inverse des flux de migrations des populations ancestrales. Depuis des siècles, divers facteurs ont amené des populations à se déplacer dans le monde. Lors de ces déplacements, les migrants laissent derrière eux leur terre pour aller vers une terre inconnue. Ils doivent alors s'accommoder à :

- un nouveau pays,
- une autre culture
- un nouvel environnement.

Ils doivent également très souvent apprendre une nouvelle langue. Tous ces changements ont affecté l'identité profonde de ces migrants et de leurs enfants. C'est la raison pour laquelle, aujourd'hui, ces mêmes enfants décident de retourner sur la terre de leurs ancêtres pour y retrouver leur identité.

Pourquoi le tourisme des racines séduit les générations actuelles ?

Les générations actuelles sont en quête d'identité et de valeurs. C'est pourquoi certains expriment une profonde envie de faire un retour aux sources et de renouer avec leurs racines.

Ces derniers ont soif de savoirs et de découvertes et effectuent des recherches généalogiques. Un séjour dans leur pays d'origine, à la découverte de la terre des ancêtres, donne ainsi satisfaction à leurs attentes mémorielles. C'est souvent un voyage inoubliable et ressourçant pour cette clientèle de niche. Le tourisme des racines donne à tout voyage une forte dimension émotionnelle.

"Oublier ses ancêtres, c'est être un ruisseau sans source, un arbre sans racines."

Le marché du tourisme des racines en 2020

Le tourisme des racines est la concrétisation d'un projet émanant d'une envie identitaire et récréative. Il a commencé à se développer dans les années 1980 pour devenir l'un des piliers de l'économie touristique de certains pays tels que l'Irlande ou l'Arménie. Les programmes parfaits pour cette clientèle particulière sont composés d'un mélange de découvertes tant rattachées à la mémoire familiale qu'à l'histoire nationale. Certaines destinations hôtes l'ont bien compris et ont conçu des offres répondant à ces critères.

Airbnb a déjà saisi cette opportunité de développement

En mai dernier, l'un des leaders de la réservation en ligne a lancé son offre de voyages généalogiques. Airbnb, a bien compris que cette tendance croissante avait un fort potentiel.

Le site a donc décidé de créer une expérience unique pour ses utilisateurs. Pour cela, Airbnb a conclu un partenariat avec 23andMe, une société spécialisée dans les tests ADN pour particuliers. Le client a la possibilité d'acheter un test ADN afin de remonter son arbre généalogique et découvrir ses origines. Grâce aux résultats, l'acheteur peut savoir dans quelles régions du monde son ADN a été répertorié. Airbnb peut ainsi proposer des locations sur les lieux de vie des ancêtres du client.

Rassurez-vous cette offre originale et un peu insensée n'est pas disponible en France où les tests ADN ne sont pas encore autorisés pour le choix de la prochaine destination de vacances.

Utiliser le copywriting partout sans se prendre la tête

Par Marelle, du blog [Marelle Coulon](#)

Avez-vous été enthousiaste quand vous avez entendu parler de cette technique de vente pour la première fois ?

Jusqu'au jour où vous avez dû affronter la réalité des choses sur le copywriting :

- Cela ne vous dispense pas de devoir écrire.
- Sans audience qualifiée, les ventes ne tombent pas du ciel.
- Il faut faire des tests pour voir ce qui fonctionne ou non et miser sur le long terme.
- Sans offre irrésistible et un produit de qualité, votre chiffre d'affaires ne décollera pas.
- Ce n'est pas pour les fainéants, il vous faudra travailler avant d'obtenir des résultats.

Petit à petit, vous vous êtes tout simplement rendu-compte qu'il ne s'agissait pas d'une recette miracle.

Vous savez quoi ? Vous avez raison !

Cette formule magique à la base d'un bon copywriting

Maîtriser les techniques d'un bon copywriting, ça prend du temps. Mais il existe une formule qui vous fera partir sur de bonnes bases et ce, peu importe le support que vous utilisez.

- Avez-vous un blog ?
- Une chaîne Youtube ?
- Un podcast ?
- Une newsletter ?
- Un compte Instagram ?

Sachez qu'avec cette méthode, vous pourrez faire appel au copywriting pour tous ces supports, et bien plus encore !

Ce secret si bien gardé se cache derrière quatre lettres : AIDA.

C'est tout ? Oui, c'est tout !

A pour... attention !

Rassurez-vous, vous êtes au bon endroit, et pas en train d'assister à un cours pour devenir pom-pom girl. Vous pouvez donc poursuivre votre lecture en toute sécurité.

Attirer l'attention de votre audience est primordial avant de pouvoir délivrer votre message. Pour attirer l'attention, vous devez soigner vos objets d'emails et vos titres de vidéo Youtube et d'épisodes de Podcast. Sur Instagram, votre publication doit se démarquer des autres et interrompre votre lecteur dans son scrollage intensif de son feed d'actualité. Les phrases d'accroche sous vos publications sont donc très importantes, sachant que le reste de la publication est caché. Elles doivent donner à votre lecteur l'envie d'en savoir plus.

I pour intérêt !

Obtenir l'attention de votre lecteur est une chose mais ensuite, il faut la garder. C'est pour cela que vous allez devoir parler de ses problèmes pour lui montrer que vous le comprenez. Suscitez son intérêt, racontez-lui des histoires, faites appel au storytelling et emmenez-le vers un monde idéal, où son problème serait résolu.

Votre histoire intéressera votre lecteur, seulement si cela peut lui apporter quelque chose. Privilégiez l'utilisation du « tu » et bannissez le « je ».

D pour désir !

C'est à cet endroit que vous allez parler de votre offre. Votre lecteur a reconnu qu'il avait un problème à résoudre, il est maintenant l'heure de lui apporter la solution ! Faites une offre irrésistible que votre lecteur ne pourra pas refuser.

A pour action !

Vous devez absolument terminer votre post de blog, votre épisode de podcast, votre newsletter, votre vidéo, etc. par un appel à l'action !

Certes, vous avez présenté votre offre. Mais vous devez concrètement inciter votre lecteur à passer à l'action ! Si vous n'avez rien à vendre, vous pouvez tout à fait rediriger votre lecteur vers l'une de vos ressources gratuites, ou l'inciter à laisser un commentaire sous votre vidéo.

Allez-vous continuer d'attendre le déluge ?

Si vous avez besoin d'aide pour appliquer cette méthode magique à vos supports de communication, sachez que je peux vous aider.

Rejoignez-le groupe Facebook Une tasse de copywriting et commençons à booster vos taux d'engagement !

Posez vos questions pour apprendre à créer un lien avec votre audience, connaître ses besoins et augmenter vos ventes. Vous recevrez une réponse personnalisée à chacune de vos questions.

Mieux s'enraciner pour réussir

Par Valérie, du blog [Healthy Home Academy](#)

Vous avez dû remarquer l'analogie fréquente que je fais entre nous et le végétal. Lorsque je parle de revenir à sa VRAIE nature, c'est une invitation à découvrir de quelle graine nous sommes, afin de bien s'enraciner pour réussir notre mission terrestre: ÊTRE pleinement l'essence de soi même.

Croyez-vous vraiment que le pépin de pomme se demande s'il peut être un cerisier? Non! Il porte toutes les informations et un potentiel de développement qui, en laissant la vie couler en lui, lui permet de devenir un magnifique pommier. Point!

Donc en premier lieu, connaissez-vous ce potentiel qui sommeille en vous?

Identifier la graine que l'on est afin de s'enraciner pour réussir.

Vaste et fascinante recherche que voici car il existe autant de graines que d'individus. Ce postulat avance que vous avez quelque chose d'unique à déployer et à offrir au monde!

Le meilleur outil que je connaisse à ce jour pour accéder à cette connaissance fine de soi est l'ikigai, un doux mot japonais qui se traduit par "Ce qui vaut la peine d'être vécu".

Oui, il s'agit de votre raison d'ÊTRE et de ce qui vous donne irrésistiblement envie de vous lever chaque matin (comme ce pépin de pomme dont la croissance quotidienne le fait se lever toujours plus haut vers le ciel ... analogie quand tu nous tiens!)

Votre ikigai vous permet, entre autre, de découvrir votre talent unique et les diverses situations dans lesquelles il peut s'exprimer.

Si UNE toute petite graine peut donner autant de pommes grâce aux informations qu'elle contient... imaginez TOUT ce que vous pourriez donner si vous aviez connaissance de vos propres informations, du potentiel de la graine que vous êtes!

Cependant, il faudra réunir les conditions pour développer ce potentiel.

Le meilleur terreau afin de s'enraciner pour réussir

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

A votre avis... votre graine va t-elle se développer sur un terrain pauvre, sec et aride? Quels nutriments, quelle richesse percevez-vous dans ce genre d'environnement pour nourrir la graine?

Ne cherchez pas inutilement.

Une graine a bien plus de chances de germer sur un terreau riche, RICHE de ce que Je SUIS (image de soi), de ce que je SAIS (confiance en soi), des multiples raisons pour lesquelles je M'AIME (amour de soi) telle que je suis aujourd'hui (acceptation de soi).

Veillez à ce que le terreau dans lequel vous semez la graine comporte ces 4 éléments car ils sont l'essence même d'une estime de soi solide:

- Image de soi
- Confiance en soi
- Amour de soi
- Acceptation de soi

Ainsi, dans ces excellentes conditions, vos racines se développent et s'ancrent dans la terre au fil de vos expériences ... en développant tout un système (racinaire?) de croyances!

Ces expériences ne laissent pas que des éléments favorables au développement de votre graine! Il y aura des croyances soutenantes puis d'autres, limitantes. Si vous ne mettez pas à jour ce système racinaire complexe fait de croyances, de blessures, de peurs, vous fonctionnerez selon des schémas récurrents et inconscients. Il y a matière à explorer!

Parce que ce système est sous terre, nous n'y prenons pas garde et pourtant... c'est là que tout se joue!

Œuvrez sur vos racines, démêlez, débarrassez de ce qui empêche un développement harmonieux et vous irez vers une abondance de fruits délicieux que seule la liberté d'être Soi permet.

Nourrissez vos racines

La nourriture, c'est de l'énergie. Qu'est-ce qui pourrait vous apporter beaucoup d'énergie? Avez-vous observé ce qui se passait lorsque vous étiez dans l'expression d'une joie intense? Il y avait beaucoup d'énergie oui!

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

Et selon vous, qu'est ce qui génère cette joie? La joie se manifeste lorsque vous nourrissez vos valeurs. Identifiez donc vos valeurs afin de les nourrir car la joie crée, la joie est la pure manifestation de votre ÊTRE.

Vous pourriez vous poser les questions suivantes:

- Qu'est ce qui vous met en joie?
- Y a t-il quelque chose de particulier qui vous apaise?
- Qu'est ce qui vous stimule?
- Quelle est cette activité qui vous fait perdre la notion du temps?

Cherchez, tels les ikigai chercheurs que nous sommes, ce qui vous convient, à vous, et A-GI-SSEZ sinon vous resterez là, à rêver... dans les nuages, comme les feuilles de votre arbre. Jamais un arbre n'a poussé à partir de ses feuilles... à moins d'avoir été bouturé et il aurait fallu une intervention extérieur... mais TOUT est déjà en vous!

Agir c'est revenir sans cesse à vos racines, pour les nourrir et vous ancrer profondément dans le sol afin que les tempêtes de la vie ne vous déracinent pas. Je vous le dis, le bonheur et la fluidité permanents n'existent pas! La vie est faite de hauts et de bas, d'été et d'hiver! Chaque saison a son utilité.

Et si vous aviez mal identifié la graine que vous êtes?

C'est tellement fréquent et humain! Nous sommes des êtres complexes qui tâtonnent, avancent à coups d'essais, d'erreurs puis de validations successives...

Si vous n'aviez pas encore identifié la graine dont vous êtes, c'est comme si finalement vous arrosiez les racines d'un autre. Votre graine ne se développait pas ou difficilement MAIS vous avez bénéficié d'expériences qui vous ont permis d'affiner la connaissance de soi.

Quand vous aurez trouvé votre vraie nature, vous apporterez tout le soin requis à vos racines. Préparez vous à croître au fil des saisons et à récolter des fruits de plus en plus nombreux.

Retenez bien l'importance de se nourrir soi même en premier lieu, pour pouvoir ensuite nourrir généreusement les autres. S'enraciner pour réussir: telle est la voie à suivre pour aller vers le mieux ÊTRE, le bien ÊTRE, la liberté D'ÊTRE soi.

Il ne sert à rien de copier-coller vos concurrents

Par Jamil, du blog [Vers Liberté Globale](#)

Comment s'inspirer intelligemment de vos concurrents ?

Dernièrement, j'ai rencontré un entrepreneur que je connais depuis longtemps...

Il m'a dit : Jamil, tu sais que je suis constamment tes activités sur Internet...

Puis, il a ajouté : et récemment, j'ai lu ton article dans lequel tu soulignes que pour un entrepreneur, les compétences dans le domaine de la communication persuasive sont les plus importantes que toutes ses autres compétences.

Il s'est arrêté un petit instant et m'a regardé droit dans les yeux.

Je lui ai alors dit : et qu'est-ce que tu en penses ?

Il a répondu : je ne suis pas d'accord avec toi.

Je peux savoir pourquoi ? Je lui ai demandé.

Parce qu'on n'est pas obligé d'être, soi-même, très fort en communication.

Il a continué : Il suffit de voir et s'inspirer (il a utilisé le mot « copier ») de ce que fait la concurrence ou les plus grands communicateurs dans leur business.

Je n'ai pas pu lui répondre tout de suite.

Je savais qu'il n'avait pas raison. Mais, sa réponse me paraissait, quand même, assez logique.

Je lui ai alors répondu : peut-être vous n'avez pas entièrement tort.

J'ai tout à fait raison, a-t-il répliqué.

Puis, pour me convaincre, il a ouvert son PC portable et il m'a montré une de ses pages de vente.

Je savais que son domaine d'activité était l'affiliation de produits digitaux.

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

Personnellement, je m'intéressais un certain temps à ce domaine.

Et je connaissais les leaders de ce domaine. Et leur style de communication ne m'était pas inconnu.

Bref, à la lecture de sa page de vente, j'ai rapidement repéré là où notre ami a procédé au copier-coller.

Et c'est là que je me suis rendu compte où il se trompait quand il a dit qu'il suffit de « copier » les meilleurs.

Car, en fait, il n'a pas bien su comment utiliser les éléments qu'il a copiés des autres dans sa propre page de vente.

Et la raison m'a finalement paru évidente.

Il ne savait pas pourquoi les autres ont utilisé telle expression ni pourquoi ils l'ont mise à tel endroit.

Il ignorait, tout simplement, la logique dans laquelle s'inscrivent les mots, les expressions et les phrases utilisées par les meilleurs communicateurs de son marché.

Et c'est pourquoi ce « copiage » ne lui a rien apporté, et parfois, il a même affaibli l'impact de son message.

Je lui ai fait bien sûr la remarque. Mais apparemment, il ne voulait pas la reconnaître.

Je lui ai même proposé de l'aider, gratuitement, à créer une nouvelle version de sa page de vente et la comparer avec la première.

Mais, une autre fois, il ne voulait rien entendre.

Fin de l'histoire.

La principale leçon que j'ai retenue de cette conversation est celle-ci :

Pour réussir nous avons besoin de revenir aux fondamentaux !

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

Autrement dit, pour bien savoir s'inspirer des meilleurs dans un domaine donné, il faut d'abord avoir un minimum de connaissances et de compétences dans ce domaine.

Car, sans cela, on ne saurait pas pourquoi les leaders utilisent telle technique et non une autre, et surtout savoir dans quel contexte ils l'utilisent.

Pour rappel, le contexte = pourquoi + quand + où + avec qui + comment...

Et cela s'applique tout particulièrement à la communication persuasive.

Car il s'agit là d'une activité ou d'un processus qui est présent dans toutes les autres activités professionnelles.

Dans ce sens, dites-moi quelle est, à votre avis, la principale raison pour laquelle les gens ne parviennent pas à vendre ?

Réfléchissez-y un peu !

Ma réponse : C'est parce qu'ils ne savent pas convaincre.

Et pourquoi ils ne savent pas convaincre ?

C'est parce qu'ils ont été privés de l'éducation à la communication persuasive.

Par conséquent, c'est à vous d'apprendre cette compétence vous-même pour compléter ce qui vous manque dans votre éducation d'entrepreneur.

Pourquoi la communication persuasive est décisive pour votre succès ?

Tout simplement parce que votre capacité à communiquer efficacement peut facilement remplacer presque tous les autres attributs que vous pourriez avoir.

Cela inclut votre éducation, votre persévérance, votre expertise, vos connaissances et vos qualités de personnalité.

Car, même si vous pouviez acquérir tous ces attributs, si vous n'arriviez pas à communiquer convenablement sur ces derniers et si vous ne parveniez pas à persuader personne que vous possédez toutes ces qualités distinctives, alors en quoi elles vont vous servir ?

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

Et ce qui est encore merveilleux, c'est que si vous possédez déjà ces qualités, votre capacité de « bon communicateur » ne va que les amplifier davantage.

Et dans le cas où vous n'auriez pas certaines compétences, votre capacité de « bon communicateur » peut les compenser ou au moins diminuer et annuler l'effet négatif que cela pourrait avoir.

Retenez donc cette importante règle :

La communication persuasive amplifie vos points forts et minimise vos points faibles.

Pensez, par exemple, à Steve Jobs, créateur d'Apple. S'il n'était pas un excellent communicateur, il n'aurait sûrement jamais atteint la réussite qu'il a eue.

Il avait une vision, c'est certain.

Mais, il savait surtout comment communiquer avec son équipe pour les motiver et à donner le meilleur d'eux.

Et il savait également communiquer, de façon captivante, sur ses produits pour persuader les clients...

Il ne travaillait pas lui-même sur le développement des produits, mais il était la personne de l'entreprise qui communique le mieux sur ces produits.

En effet, Steve Jobs est l'une des personnes qui savaient utiliser les bons mots et les bonnes expressions pour captiver instantanément l'intérêt de son audience.

Les mots sont présents à tout moment et dans tous les aspects de notre vie.

Depuis la nuit des temps, l'humanité est fascinée par les mots.

Et la définition la plus ancienne donnée à l'être humain est qu'il s'agit d'un animal qui parle.

La communication est, en fait, une activité capitale dans la société humaine.

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

Et c'est grâce à cette faculté de communication que l'humanité a pu réaliser tous ses progrès technologiques et civilisationnels.

Et c'est pourquoi l'importance de la communication ne cesse de croître avec les sauts scientifiques et technologiques.

Ce n'est donc pas un hasard si aujourd'hui, on parle de « la société d'information et de communication » pour décrire la principale caractéristique de la nouvelle révolution civilisationnelle.

Et vous le savez, « l'information et la communication » sont faites principalement de mots.

En effet, de nos jours, chacun d'entre nous se trouve noyé dans un océan de mots qui nous assaillent de toute part et à tout moment.

En conversant avec les gens de notre entourage, en lisant les noms des boutiques, les affiches des locaux des organisations, les messages des panneaux de pub, les contenus des livres, les informations sur les produits et en consultant nos smartphones, nos tablettes et nos PCs... nous nous exposons aux mots. Toujours des mots.

Bref, aujourd'hui, avec les technologies d'information et de communication, on ne peut pas échapper aux mots.

Autrement dit, si vous désirez réussir dans votre aventure entrepreneuriale, vous avez besoin d'améliorer votre capacité communicationnelle.

Et pour le faire, vous devez revenir aux racines de la bonne communication.

Vous me demanderez peut-être comment ?

Ma réponse, est toute simple :

C'est en maîtrisant les bases primordiales de la communication persuasive.

En d'autres termes, en maîtrisant le pouvoir des mots.

Et ceci peu importe le format de votre message. Que ce soit par écrit ou oralement ou tout autre mode de communication.

Car rappelez-vous : la "communication" est essentiellement constituée de mots...

...Les mots ont un pouvoir énorme sur nos vies

Les mots ne sont, en général, pas neutres.

Ils peuvent avoir un impact énorme sur nos vies.

Ils influencent nos pensées, nos émotions et nos comportements.

Ils peuvent nous rendre heureux ou malheureux.

Ils peuvent nous pousser vers l'échec ou vers le succès.

Et ce qu'il faut souligner, c'est que ne nous sommes pas toujours conscients de l'effet des mots sur nous.

Par exemple, les mots d'un message commercial peuvent nous faire fuir.

Ou, au contraire nous amener à acheter quelque chose sans nous rendre totalement compte.

Dans ce sens, il faut noter que des idées brillantes, mais présentées dans un langage ennuyeux n'auraient aucun effet sur votre public.

Par contre, si ces idées sont exposées à l'aide de mots bien choisis et organisés d'une manière appropriée, la magie s'opère immédiatement.

Et c'est pour cela que vous devez bien choisir les mots qui conviennent le mieux à votre message et ceci en fonction au moins des trois éléments suivants :

- L'objectif recherché
- La situation ou le contexte
- L'audience ciblée par le message

En effet, ce ne sont pas les mêmes mots et les mêmes techniques que nous devons utiliser si nous voulons :

- Attirer l'attention de notre public cible
- Capter et retenir son intérêt

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

- Bâtir une relation de confiance sur le long terme
- Le séduire pour nous suivre
- L'inspirer à faire une action spécifique
- Le persuader de changer une croyance
- Accéder à son émotion
- Piquer et éveiller sa curiosité
- Exciter son imagination
- Éliminer ses doutes, peurs et objections
- L'amener à acheter directement et immédiatement
- Toucher ses sentiments
- Éveiller ses souvenirs
- Renforcer sa mémoire
- Le transformer en client fidèle
- Le faire fuir
- Améliorer notre niveau de crédibilité
- Croire la notoriété de notre image de marque
- Travailler notre réputation
- Montrer notre expertise
- Mettre en évidence des preuves

Et c'est pour cela que vous avez besoin non seulement d'une panoplie de techniques différentes et complémentaires, mais aussi de savoir comment et quand utiliser ces techniques.

Vu l'importance capitale de ces techniques, je les aborderai avec plus de détails dans d'autres articles.

Toutefois, pour le moment, disons que pour avoir une bonne maîtrise de l'utilisation des mots, vous avez indispensablement besoin des deux éléments de base suivants :

- D'abord une bonne connaissance de la psychologie humaine, c'est-à-dire, sur la façon dont les gens pensent et agissent.
- Puis, la maîtrise des stratégies qui fonctionnent le mieux aujourd'hui.

De sa part, la maîtrise de la persuasion nécessite aussi le retour aux trois piliers fondamentaux majeurs suivants :

La crédibilité + le relationnel + la communication

La crédibilité :

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

Elle englobe tout ce qui concerne votre expertise, vos valeurs, votre sincérité, votre historique (notamment vos promesses et comportements précédents), les contenus que vous avez partagés ...

Votre crédibilité est le fonds de commerce le plus important dans votre business.

Et c'est dans ce sens que nous comprenons pourquoi Andrew Carnegie a dit un jour :

« Jeune homme, faites que votre nom ait une valeur...Si un chapeau peut se vendre un dollar, vous pourrez le vendre deux dollars en le marquant à votre nom et en donnant au public le sentiment que votre nom signifie quelque chose. »

Le relationnel :

Il s'agit, bien sûr, de la solidité de vos relations avec vos clients et vos prospects.

Mais, aussi de la richesse de vos relations avec les autres entrepreneurs.

Notamment avec les personnes influentes dans leurs domaines respectifs, les leaders d'opinion, et d'autres experts dans le même domaine que le vôtre.

Les avis et les témoignages de toutes ces catégories de gens sont de très grande importance.

Ils peuvent ruiner votre business, ou au contraire, ils peuvent renforcer considérablement votre réputation professionnelle...

La communication :

Elle fait référence à toutes vos compétences communicationnelles.

Pour moi, je suis convaincu que la communication marketing gagnante ne peut échapper à la règle CPPC = Connexion + Préparation + Persuasion + Conversion

Enfin, permettez-moi de vous révéler un petit secret :

RACINES : Réussite / Business - 9 techniques pour réussir

Si actuellement vos concurrents réussissent mieux que vous, c'est qu'ils savent quelque chose que vous ignorez.

Et surtout, ils sont certainement plus influents que vous en matière de la communication persuasive.

Mais, ne « copier-coller » pas ce qu'ils font !

Au lieu de cela, inspirez-vous intelligemment.

À suivre...

IMPORTANT : LICENCE A RESPECTER

Le simple fait de posséder ce livre vous donne le droit de **l'offrir en cadeau** à qui vous le souhaitez, en version numérique uniquement.

Vous pouvez l'offrir en téléchargement sur votre blog ou sur votre site, l'offrir aux abonnés de votre newsletter, l'offrir en bonus cadeau avec un autre produit ou l'inclure dans un package, à condition de ne pas en modifier le contenu et de ne pas demander d'argent en échange.

Vous n'êtes pas autorisé à le vendre, ni à l'intégrer dans des offres punies par la loi dans votre pays (chaîne de lettres, système pyramidal, etc.)

Tous les articles présents dans ce livre sont la propriété de leurs auteurs respectifs.