



CONTENT WRITING

By Bate



INTRODUCTION & OBJECTIVES

I am Bate and also Beet

L'objectif de cet atelier est de vous initier à la rédaction de contenu et, tout en esperant, de vous donner les bases de son utilisation en tant qu'outil essentiel pour votre entreprise, votre projet ou tout effort de marketing.



THE CONCEPT OF STORYTELLING

Vous souvenez-vous des histoires que vos grands-parents ou vos parents vous racontaient quand vous étiez enfant ?

Et maintenant, qu'en est-il des leçons à l'école?

Quelle pourrait être la différence entre les deux?

Les informations sont plus faciles à comprendre lorsqu'elles sont plus expressives.



THE EVOLUTION OF STORYTELLING

Oral - Ce que nos parents, nos aînés nous ont raconté comme histoires, griot, etc.

Écrit - Souvenez vous des magazines? - Kouakou, Rodeo, Zembla, Amina, Jeune Afrique Economique, 100% Jeune

Visuel - photographie, graphiques, vidéos, documentaires, publicités, blogs, etc.



WHAT THE BIG FIRMS HAVE NOTICED

1. LES HISTOIRES CRÉENT DES LIENS
2. LES HISTOIRES RENDENT VOTRE MARQUE PLUS ATTACHANTE
3. IL NE S'AGIT PAS SEULEMENT DE SAVOIR CE QUE VOUS VENDEZ, MAIS AUSSI POURQUOI VOUS LE FAITES.

EXEMPLES;



TELLING YOUR OWN STORY

Le mythe de l'argent

Dans notre pays, nous disons "l'argent travaille l'argent" et c'est vrai, mais la technologie d'aujourd'hui a fait de **votre créativité** une nécessité plus grande que l'argent. Certaines entreprises ont de l'argent mais ne sont pas capables de raconter une histoire captivante. (des exemples)

La créativité raconte votre histoire, l'argent donne de la visibilité et vous permet de vous développer.



THE POWER OF WORDS

Nous avons tous entendu quelqu'un dire que les mots ont du pouvoir. Prenons quelques exemples

Lorsque vous invitez une femme à sortir

Quels autres exemples pouvez-vous trouver ?

Pour que les mots soient puissants, vous devez les utiliser dans leur contexte.

Une bonne histoire contre une histoire captivante



CONTENT WRITING FOR MARKETING

MA PART QUOI DEDANS?

C'est la question que tout le monde se pose lorsqu'on lui présente un produit ou un service. Qu'est-ce que ce que vous offrez peut faire pour moi ?

La façon dont vous répondez à cette question est ce que vous présentez comme contenu sur votre blog, votre statut WhatsApp, TikTok, Instagram, YouTube, etc.



C'est la question la plus importante à garder à l'esprit pendant votre processus de création de contenu.

QU'EST-CE QUE J'Y GAGNE (LE CLIENT/UTILISATEUR/CLIENT/INVESTISSEUR)
?

En essayant de répondre à cette question, vous vous rendez compte que vous décrivez votre produit ou service de manière à mettre en évidence les avantages qu'il présente pour lui, la valeur qu'il obtient pour son argent.



ELEMENTS OF CONTENT WRITING

- Titre
- -Votre introduction
- Ma part quoi dedans
- Mots clés
- Appel à l'action
- Faire plus