

25 ACTIONS POUR **PROMOUVOIR** VOTRE LIVRE



QUENTIN HAGUET

Étant auteur du blog dédié à l'auto-édition bookhag.com, je reçois énormément de questions sur la thématique de la promotion de livre.

Effectivement, faire connaître son ouvrage est tout, sauf facile, surtout lorsque la plupart des écrivains commettent cette erreur :

Penser que l'écriture et le marketing sont deux choses distinctes.

C'est le contraire. Vous devez commencer à promouvoir le marketing de votre livre avant même d'écrire la première ligne de votre futur best-seller.

Je dirais même plus : vous devez passer encore plus de temps à faire parler de votre livre qu'à l'écrire.

Ça vous paraît fou ? Pourtant, c'est cette stratégie qui donne des résultats.

Quentin

01

Ayez une couverture digne des plus grands

La couverture de votre livre est votre premier argument marketing. Autrement dit, il s'agit de la première chose que verront les personnes sur Amazon (par exemple).

Voilà pourquoi s'il n'y avait qu'un seul post où vous devriez dépenser sans compter, c'est celui-ci.

Ne faites pas la couverture de votre livre vous-même, sauf si :

- vous avez un budget très limité
- vous êtes graphiste professionnel

J'ai modifié la couverture d'un de mes premiers livres publiés en 2018, que j'avais confectionné moi-même.

Cette nouvelle couverture a été élaborée par un graphiste expérimenté, et, sur 1 mois, j'ai pu voir mes ventes augmenter de **28 %** !

C'est énorme.

02

Testez votre couverture auprès de votre audience

Qui de mieux placer que vos futurs lecteurs pour juger votre couverture de livre ?

Proposez-leur plusieurs couvertures, et lancez un sondage sur Google Forms par exemple.

Envoyez-leur un mail de ce genre :

"Bonjour,

Désolé de vous embêter pour ça aujourd'hui, mais...

J'ai élaboré plusieurs couvertures pour mon prochain livre, mais je n'arrive pas à choisir. J'ai besoin de votre aide !

Vous pouvez participer au sondage en cliquant sur [ce lien](#).

Merci infiniment,

Quentin"

03

Faites écrire votre préface par une personne célèbre

Regardez deux minutes. Toutes ces publicités pour des produits de luxe, qui mettent en avant des célébrités.

Que font-elles au juste ? Simplement, elles utilisent la notoriété de ces personnes pour mettre en avant leurs propres produits.

Eh bien, pourquoi ne pas faire de même avec la préface de votre livre ?

Ainsi, cette personne relayera évidemment votre livre sur ses réseaux sociaux lors de sa sortie.

Un formidable coup de com'.

À vos mails, prêt, partez !

04

Écrivez une description vendeuse

Combien d'auteurs ai-je vu bâcler totalement leur description de livre au moment de le publier sur Amazon KDP...

La description de votre livre est la deuxième chose que les personnes regardent sur Amazon. C'est donc votre deuxième argument marketing.

Elle doit donner ENVIE aux internautes d'acheter votre livre, tout en étant informative.

CONSEIL

Insérez des bullets points dans votre description de livre afin de la rendre plus agréable à lire.

Il a été prouvé que les listes à puces attirent plus l'œil.

Votre page auteur est l'endroit où les gens peuvent en apprendre davantage sur vous, voir (et acheter) tous vos livres, trouver votre site Web, votre blog et vos réseaux sociaux, le tout en un seul endroit sur Amazon.

Créer une page auteur peut faire une grande différence dans vos ventes de livres.

Ça prouve votre légitimité en tant qu'auteur, et vous offre certaines fonctions et capacités sur Amazon pour convertir vos lecteurs en véritables fans.

Pour créer une page auteur convaincante, ajoutez :

- Biographie convaincante
- Photo(s) d'auteur professionnel
- Tous vos livres
- Vos réseaux sociaux et site web

 [Cliquez ici pour créer votre page auteur](#)

Afin d'inciter à l'achat, certains auteurs utilisent une technique très efficace : insérer dans la description de leur livre sur Amazon une phrase du genre *"BONUS : téléchargez la liste des 97 idées de business à lancer avec un petit budget"*.

Techniquement, ils insèrent simplement un QR code dans leur livre, qui renvoi vers une page de leur site internet où les lecteurs pourront télécharger le bonus.

Et en plus, cela leur permet de récolter des adresses mails pour se constituer une mailing list.

D'une pierre deux coups.

Mettez le paquet pour l'extrait visible sur Amazon

Amazon propose à ses utilisateurs de visionner les premières pages d'un livre avant l'achat, avec l'option "*Feuilleter*".

Et les personnes qui consultent cette option sont souvent indécises. Doivent-elles acheter votre livre, ou un autre ?

Vous devez donc TOUT FAIRE pour les convaincre.

Pour ça, **limiter les pages inutiles** comme "*Remerciement*" (et j'en passe).

Faites en sorte que votre sommaire soit visible, et surtout, qu'il soit optimisé d'un point de vue marketing afin de donner envie de lire votre livre.

KDP Select est un programme dans lequel les auteurs peuvent inscrire leurs livres pour obtenir des récompenses financières et promotionnelles.

C'est particulièrement intéressant lors du lancement de votre livre, puisque vous pouvez le mettre à un tarif réduit, voir même gratuit.

De plus, KDP Select permettra à votre livre d'avoir plus de chances d'être mieux classé sur Amazon.

La plupart des blogueurs aimeraient avoir plus d'articles sur leur site, mais n'en ont pas le temps.

En leur proposant d'écrire un article gratuitement pour leur blog, vous les intéressez.

Écrivez un article de qualité, sans parler directement de votre livre. Les articles invités promotionnels ne sont pas bien vus.

Au lieu de ça, insérez simplement un lien vers votre blog dans l'article que vous écrivez.

Vous gagnerez quelques visiteurs en plus. Ce n'est pas la technique marketing de l'année, mais c'est toujours ça !

Oui, vous DEVEZ avoir un site d'auteur en tant qu'écrivain.

Celui-ci doit comporter une page À propos, une page présentant vos livres, une page de contact, d'accueil, mais surtout, surtout...

Une page de capture d'adresse mails en échange d'un cadeau.

Grâce à ça, vous vous constituerez petit à petit une base de donnée des mails de personnes intéressées par votre travail.

Exemple : vous écrivez un livre sur l'investissement immobilier ? Proposer à vos visiteurs de télécharger la checklist de l'investisseur intelligent en échange de leurs adresses mails.

Le but ici est de prendre contact avec des Youtubeurs, des blogueurs, Instagrameurs ou encore Tiktokeurs dans la même niche que votre livre.

Envoyez-leur un exemplaire numérique de votre livre, et écrivez un mail ciblé pour chacun d'entre eux, leur demandant s'ils seraient intéressés par une collaboration.

Certains vous demanderont une petite contrepartie financière, d'autres le feront gratuitement avec plaisir.

12

Soyez présents sur les forums de votre niche

Les forums contiennent un concentré de personnes ayant un même problème et désirant le résoudre.

En vous rendant dessus et en **apportant des réponses de qualité, vous vous positionnez en tant qu'expert de votre thématique.**

Insérez un lien vers votre page de vente Amazon en signature de votre profil du forum, et le tour est joué !

Cette astuce sort un peu de l'ordinaire.

Demandez à vos inscrits par mail de répondre à des enquêtes qui leur donneront l'impression qu'ils vous aident à écrire votre livre.

Ainsi, lorsque vous le publierez, ils auront le sentiment d'y avoir contribué, ce qui rendra très probable le fait qu'ils achètent votre livre (et de laisser un avis positif).

14

Tentez d'obtenir un maximum d'avis de qualité sur Amazon

Les avis Amazon comptent énormément dans la décision d'achat des consommateurs.

Vous devez donc faire en sorte de tout mettre en œuvre afin d'en récolter le plus possible.

Lisez mon article sur [comment obtenir +27 avis sur Amazon gratuitement.](#)

Que ce soit sur votre site web ou sur vos réseaux sociaux, **utilisez le même logo, les mêmes couleurs et la même signature.**

Une image de marque brouillonne peut induire les lecteurs en erreur, tandis qu'une image de marque cohérente laisse une impression professionnelle.

16

Organisez un jeu concours

Pour récolter des avis ou même vendre votre livre sur Amazon, vous pouvez organiser un jeu concours légal !

Pour ça, vous devez avoir une audience qui vous suit.

J'explique en détail [comment créer un jeu concours dans cet article](#).

De nombreux écrivains ont fait exploser leurs chiffres, et vendre votre livre sur Amazon grâce à cette astuce pourrait être une réelle option à prendre.

18

Soyez présent sur Instagram

Instagram est un excellent moyen d'entrer en contact avec des critiques ou des influenceurs littéraires.

[Téléchargez la liste de +100 influenceurs littéraires](#)

Instagram est un excellent moyen d'entrer en contact avec des critiques ou des influenceurs littéraires.

[Téléchargez la liste de +100 influenceurs littéraires](#)

C'est sans doute l'une des tactiques marketing les plus simples que comporte cette liste.

Créer une page Facebook est très intuitif, et elle établira votre légitimité, tout en faisant savoir à votre entourage que votre livre est prêt à être acheté !

Testez votre couverture avec la publicité Facebook

Voilà une manière originale d'utiliser Facebook pour vendre votre livre sur Amazon (indirectement tout du moins).

Faites des tests A/B. What ? Qu'est-ce donc que ce truc ? C'est très simple.

Créez une publicité A pour vendre votre livre sur Amazon avec une couverture A.

Puis créez une publicité B dans le même but, avec une couverture B.

Après une semaine, **regardez quelle publicité a généré le plus de clics et de vente.** Vous tenez votre couverture gagnante à afficher sur Amazon !

Utilisez Quora pour asseoir votre légitimité d'auteur

La plupart des gens ne le savent pas, mais Quora a un grand potentiel marketing pour vendre votre livre sur Amazon.

Répondez à toutes les questions sur votre thématique en proposant des arguments très qualitatifs. Vous vous établirez alors comme une figure d'autorité dans votre domaine.

Parlez de temps en temps de votre livre dans vos réponses, ou insérez-le dans la signature de votre profil.

La publicité Amazon est un formidable moyen de propulser votre livre sur Mars. Encore faut-il savoir comment faire.

Lancez-vous tête baissée, et vous pourriez vite y laisser des plumes. Formez-vous, et vos ventes de livre sur Amazon exploseront comme un ballon baudruche piqué par une aiguille.

Une maquette 3D de votre livre pour votre marketing est bien plus professionnel que votre simple couverture en 2D. Je dirais même qu'elle est indispensable.

Pour en créer une, vous pouvez le faire gratuitement sur Canva en vous rendant dans "Mockups".



Pour finir, écrivez un bon livre. Finalement, le bouche-à-oreille pourrait bien être l'outil marketing le plus puissant dont vous disposez.

Si votre livre est vraiment spécial et spectaculaire, il y a de fortes chances que les lecteurs en parleront autour d'eux.