



imagine

AVEZ-VOUS BESOIN D'INSTAGRAM POUR RÉUSSIR ?

Lorsque l'on parle des réseaux sociaux pour booster son business, on pense souvent en 1er à Instagram. Mais en avez-vous vraiment besoin pour réussir ?

Découvrez-le !



A PROPOS

Bonjour ! Je m'appelle Manon et je suis Social Media Manager & Community Manager en freelance.

Depuis bientôt 5 ans, je vous aide à booster vos réseaux sociaux. Et cela, en travaillant pour vous et avec vous sur votre stratégie Social Media afin de développer votre business sur les réseaux sociaux.

Après avoir travaillé chez l'annonceur et en agence de communication, j'ai longtemps imaginé le jour où je deviendrais indépendante. Je peux travailler à vos côtés sur Lille, mais disponible à distance partout dans le monde, c'est l'avantage d'être à son compte !





QUELQUES CHIFFRES CLÉS

- 32 millions de visiteurs actifs par mois en France
- 71% des utilisateurs ont moins de 35 ans
- 54% des utilisateurs sont des femmes et 46% des hommes
- 90% des utilisateurs suivent des marques qu'ils aiment

EXEMPLE :

Vous avez un **e-shop de prêt à porter** mais vous manquez de notoriété ? Vous pouvez mettre en situation vos nouveautés, votre look du jour, les promotions, etc. Comment ? En proposant du contenu varié et identifiable (photo, vidéo, réels, live, etc.). Mais n'oubliez pas qu'il faut toujours privilégier la qualité à la quantité ! Et pour vous aider dans le développement de votre compte Instagram, vous pouvez faire appel à des nano influenceurs qui représentent bien votre ADN.

LES BONNES QUESTIONS À SE POSER :

- ✓ Mon objectif est-il de travailler mon image de marque ?
- ✓ Mon objectif est-il de faire connaître mes produits et/ou services ?
- ✓ Mon objectif est-il de créer du lien avec mes clients et mes leads ?

Si vous avez répondu **oui**, à un de ces objectifs, alors oui vous pouvez vous lancer sur Instagram ! Ce réseau est idéal pour travailler votre image de marque et se rapprocher de vos clients.

Mais maintenant, la question qui se pose est : **Comment faire pour atteindre ces objectifs ?**

LES BONS CONSEILS :

- 1 Mettez vos produits en situation
- 2 Ayez une identité visuelle forte pour vous démarquer de vos concurrents
Qu'ils soient directs ou indirects
- 3 Ne confondez pas contenu de qualité et contenu froid...
L'authenticité et la spontanéité ne doivent pas disparaître parce que vous avez du contenu travaillé
- 4 Faites appel aux nano influenceurs !
Ils ont une audience moins large que les macro influenceurs, mais ils sont souvent très proches de leur communauté avec un fort taux d'engagement.
- 5 Vous ne devez pas minimiser la médiatisation.
En mettant en place un budget de sponsoring de vos publications, vous pourrez atteindre vos objectifs plus sereinement.



QUELQUES CHIFFRES CLÉS

→ Facebook est le réseau social leader avec 46 millions de visiteurs uniques par mois en France et le 2ème site web le plus visité au monde

→ 49% des utilisateurs représentent la tranche d'âge des 25-49 ans

→ 28 millions d'utilisateurs en France font partie au minimum d'un groupe privé et y sont actifs

EXEMPLE :

Vous êtes **une société de services**, vous pouvez réaliser une vidéo qui présente votre business, c'est toujours plus facile à comprendre en vidéo, avec le détail de vos services, mais aussi vos bureaux et votre équipe. Cette vidéo permettra sûrement à votre communauté de poser des questions, profitez-en pour discuter avec elle.

LES BONNES QUESTIONS À SE POSER :

- ✓ Mon objectif est-il de construire une communauté forte et fidèle ?
- ✓ Mon objectif est-il de relayer du contenu ?
Exemple : articles de blog
- ✓ Mon objectif est-il de mettre en avant des offres promotionnelles ?
- ✓ Mon objectif est-il de partager la vie de mon entreprise (employés, séminaires, etc.) ?

En répondant **oui** à un de ces objectifs, vous pouvez vous lancer librement sur Facebook.

Mais maintenant, la question qui se pose est :

Comment faire pour atteindre ces objectifs ?

LES BONS CONSEILS :

- 1 Vous ne devez pas négliger la vidéo.
C'est le type de publication qui a de meilleurs résultats (KPI)
- 2 Intéressez-vous à votre communauté !
Facebook est le réseau social idéal pour échanger avec elle.
- 3 Animez un groupe privé. Le groupe Facebook se distingue d'une page Facebook au niveau de ses usages.
S'il est tout à fait possible de partager du contenu comme sur une page marque, il incite davantage aux échanges au sein d'un petit groupe de personnes qui peut être amené à grossir.
- 4 Utilisez la médiatisation
Pour être plus visible et pour atteindre vos objectifs plus sereinement.



QUELQUES CHIFFRES CLÉS

- 17 millions de visiteurs actifs par mois en France
- 44 ans est l'âge moyen des utilisateurs
- Les hommes sont plus présents sur ce réseau (52%)
- 85% des décideurs BtoB en France ont un compte LinkedIn

EXEMPLE :

Vous êtes **une société de services** et vous venez de signer un nouveau contrat grâce à un abonné sur LinkedIn. Vous pouvez rédiger une publication qui retrace votre projet et ce que vous allez réaliser avec ce nouveau client. N'oubliez pas de remercier votre abonné pour cette mise en relation en le mentionnant sur votre publication.

LES BONNES QUESTIONS À SE POSER :

- ✓ Mon objectif est-il de faire de la prospection ou de développer mon réseau ?
- ✓ Mon objectif est-il de promouvoir mon activité en montrant mon expertise ?
- ✓ Mon objectif est-il de devenir une marque employeur ? En partageant la vie de l'entreprise, l'équipe et les backstage ?

Vous connaissez la chanson maintenant, en répondant **oui** à un de ces objectifs, vous pouvez vous lancer librement sur LinkedIn.

Mais maintenant, la question qui se pose est :
Comment faire pour atteindre ces objectifs ?

LES BONS CONSEILS :

- 1 Travaillez votre contenu, pour proposer des publications de qualité
Soignez vos accroches, ajoutez des visuels pertinents (photos, vidéos, carrousels, etc) et utilisez un storytelling pour votre rédaction.
- 2 Mettez toujours sur la qualité de votre contenu plutôt que la quantité
- 3 Identifiez les personnes impliquées dans votre publication
Afin d'obtenir une portée supplémentaire facilement
- 4 Communiquez ! Entretenez votre réseau en discutant avec votre communauté
Un like, un commentaire, un partage vous permettra d'être actif sur la plateforme et d'élargir votre portée.



QUELQUES CHIFFRES CLÉS

- 17 millions de visiteurs actifs par mois en France
- 50% des utilisateurs ont plus de 46 ans
- Les femmes utilisent ce réseau plus régulièrement (70%)
- 55% des utilisateurs effectuent des achats via la plateforme

LES BONNES QUESTIONS À SE POSER :

- ✓ Mon objectif est-il de mettre en avant mes produits ?
- ✓ Mon objectif est-il de générer du trafic sur mon site web ?
- ✓ Mon objectif est-il d'améliorer mon SEO ?
- ✓ Mon objectif est-il de générer de nouveaux leads ?

Si vous cherchez à développer votre business, vous avez certainement répondu **oui**, à un de ces objectifs. C'est le moment de vous lancer !

Mais maintenant, la question qui se pose est :
Comment faire pour atteindre ces objectifs ?

LES BONS CONSEILS :

- 1 Soyez régulier sur la plateforme.
L'algorithme de Pinterest notamment porte beaucoup d'attention à votre régularité, celui-ci boostera votre visibilité si vous faites partie des utilisateurs fidèles.
- 2 Travaillez le nom de vos tableaux, vous devez y insérer vos mots-clés pour faciliter la recherche des utilisateurs
- 3 Utilisez des visuels de bonnes qualités
1000 x 1500 pixels
- 4 Ajoutez systématiquement une URL à vos épingles
Idéalement avec un UTM pour Google Analytics

EXEMPLE :

Vous êtes **un e-shop de prêt à porter** et vous cherchez à booster le trafic sur votre site internet. Pinterest est le réseau social idéal. Soyez régulier dans la mise en ligne de vos nouveautés et n'oubliez pas de bien décrire vos épingles. Un look porté aidera les internautes à se projeter, vous pourrez le vérifier grâce aux UTM ajoutés aux liens vers votre e-shop !



Twitter

QUELQUES CHIFFRES CLÉS

→ 17 millions de visiteurs uniques par mois en France

→ 49% des utilisateurs ont entre 25 et 44 ans

→ Les hommes sont plus présents sur ce réseau (60%)

LES BONNES QUESTIONS À SE POSER :

- ✓ Mon objectif est-il de contrôler ma e-réputation ?
- ✓ Mon objectif est-il de me rapprocher de ma communauté au travers de l'actualité ?
- ✓ Mon objectif est-il d'améliorer mon image de marque en créant du contenu viral ?

Attention, ce réseau demande beaucoup de régularité, de connaissances sur l'actualité et de la réactivité. En répondant **oui** à un de ces objectifs, vous pouvez vous lancer librement sur Twitter.

Mais maintenant, la question qui se pose est :
Comment faire pour atteindre ces objectifs ?

LES BONS CONSEILS :

- 1 Allez à l'essentiel !
Le nombre de caractères par publication est limité à 280 caractères seulement.
- 2 Vous devez être en phase avec l'univers de Twitter, comprendre ses codes et vous intégrer à la communauté
- 3 Soyez régulier sur Twitter, l'idéal est d'être présent tous les jours pour ne manquer aucune actualités virales
Vous pouvez également utiliser des outils pour vous tenir informés comme Talkwalker
- 4 Surfez sur les hashtags tendances pour obtenir une portée supplémentaire

EXEMPLE :

Vous êtes **une société de services** et vous voulez travailler votre image de marque. Twitter peut vous aider à gagner en notoriété mais pour cela il faudra créer du contenu divertissant, comme les « memes » par exemple. Votre contenu devra principalement parler de l'actualités selon Twitter et moins de votre propre actualité.



TikTok

QUELQUES CHIFFRES CLÉS

→ 11 millions de visiteurs actifs par mois en France

→ 78% des utilisateurs quotidiens ont entre 11 et 24 ans. *Données de janvier 2020, hors depuis le 1er confinement l'âge moyen des utilisateurs quotidiens de la plateforme a augmenté.*

→ Les femmes sont plus présentes sur ce réseau (67%)

LES BONNES QUESTIONS À SE POSER :

- ✓ Mon objectif est-il de proposer du contenu ludique et pertinent pour votre entreprise et votre communauté ?
- ✓ Mon objectif est-il de me rapprocher d'une cible jeune ?
- ✓ Mon objectif est-il d'humaniser mon entreprise ?

En répondant **oui** à un de ces objectifs, vous pouvez laisser parler votre créativité et vous lancer sur TikTok.

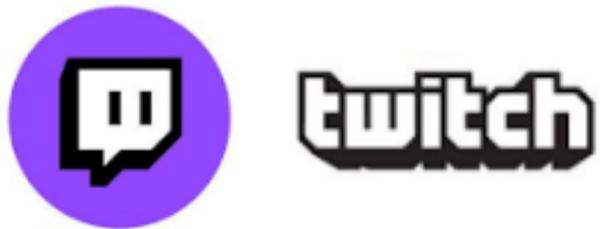
Mais maintenant, la question qui se pose est :
Comment faire pour atteindre ces objectifs ?

LES BONS CONSEILS :

- 1 **Évitez les vidéos trop sérieuses !**
Ce réseau est fait pour être divertissant
- 2 **Suivez la tendance** *Reprenez les trends du moment et adaptez-les à votre image de marque.*
- 3 **Créez des vidéos avec vos employés qui sont les plus à l'aise devant la caméra**
- 4 **Créez un contenu de qualité**
Une vidéo de qualité et bien travaillée sera plus agréable à regarder.
- 5 **Faites appel aux nano influenceurs !**
Surtout si vous n'avez pas le temps de vous occuper de la création de ces vidéos
- 6 **Vous ne devez pas minimiser la médiatisation.**
En mettant en place un budget de sponsoring pour vos vidéos, vous pourrez atteindre vos objectifs plus sereinement.

EXEMPLE :

Vous êtes **un e-shop de prêt à porter** et vous voulez toucher une cible assez jeune. Vos vidéos peuvent mettre en avant vos looks les plus tendances tout en réalisant les challenges à la mode ! Vous pouvez aussi présenter votre équipe, vos bureaux et les backstages pour créer plus de lien avec votre communauté. Avoir le bon matériel vous aidera dans la réalisation de vos vidéos TikTok : smartphone, trépieds, ring light, etc.



QUELQUES CHIFFRES CLÉS

→ 17,5 millions de visiteurs quotidiens en France

→ 55% ont entre 18 et 34 ans

→ Les hommes sont plus présents sur ce réseau (81%)

→ L'audience a plus que doublé en seulement un an

3,1 milliards d'heures visionnées au premier trimestre 2020 et 6,3 milliards d'heures visionnées pour le premier trimestre 2021

LES BONNES QUESTIONS À SE POSER :

- ✓ Mon objectif est-il de me démarquer de la concurrence ?
- ✓ Mon objectif est-il de renforcer ma relation avec une cible jeune et connectée ?
- ✓ Mon objectif est-il de rendre plus humaine et plus authentique mon entreprise ?

En répondant **oui** à un de ces objectifs, vous pouvez vous lancer sur Twitch. Bravo ! Vous êtes innovant et très attentif à votre cible.

Mais maintenant, la question qui se pose est :
Comment faire pour atteindre ces objectifs ?

LES BONS CONSEILS :

- 1 Préparez-vous correctement avant de vous lancer sur ce réseau
Vous devez avoir le matériel nécessaire : ordinateur puissant, caméra et micro de qualité et surtout une très bonne connexion internet
- 2 Mettez vos produits en situation durant vos lives sans avoir un discours trop commercial !
- 3 Faites appel des « guests », des invités pour discuter de vos produits et/ou services.
- 4 Faites appel à des nano-influenceurs pour donner de la visibilité à votre entreprise.

EXEMPLE :

Vous êtes **une société de services** à la recherche d'innovations. Vous pouvez vous lancer sur Twitch en faisant appel à un de vos clients fidèles pour raconter votre collaboration. Durant vos lives soyez authentique et non « marchand de tapis » ... car avec un discours trop commercial, votre cible ne sera pas au rendez-vous. Elle ne cherche pas à acheter mais à comprendre qui vous êtes, ensuite peut-être elle s'intéressera davantage à vos services.

MERCI !

Merci d'avoir téléchargé cet e-book et j'espère qu'il vous a aidé à choisir les réseaux sociaux les plus pertinents pour votre activité !

Une question ? Envie de discuter Social Media ?

Avec grand plaisir, on reste en contact : manon.zeo@gmail.com

