



# STRATÉGIE RÉSEAUX SOCIAUX

# LA PRÉSENTATION D'AUJOURD'HUI



- L'IMPORTANCE D'ÊTRE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX
- 1. DÉFINIR SES OBJECTIFS
- 2. CONNAÎTRE SON PUBLIC
- 3. CRÉER UNE LIGNE ÉDITORIALE
- 4. UTILISER DES HASHTAGS PERTINENTS
- 5. INTERAGIR AVEC SON AUDIENCE/STORYTELLING
- 6. ANALYSE TES RESULTATS
- ETUDE DE CAS

QUESTIONS/ REPONSES/TABLE RONDE

# L'IMPORTANCE D'ÊTRE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX MÊME LORSQUE LE SITE N'EST PAS ENCORE OPÉRATIONNEL.



## Avantages:

- Créer une communauté
- Chauffer la communauté pour leur donner envie d'acheter dès que le site sera ouvert
- Possibilité de faire des précommandes
- Rassurer les gens dès l'ouverture du site
- Commencer à analyser pour définir parfaitement son avatar client.

# 1. DÉFINIR SES OBJECTIFS



**Avant de commencer à développer vos réseaux sociaux , il est important de définir vos objectifs.**

**Voulez-vous:**

- Augmenter le nombre de followers
- Améliorer l'engagement de votre audience
- Générer du trafic vers votre site web pour augmenter vos ventes en ligne

= > Identifiez clairement vos objectifs pour orienter votre stratégie.

# 1. DÉFINIR SES OBJECTIFS

## CE QUE JE CONSEILLE EN PREMIER

1. **Créer sa communauté** donc augmenter le nombre de followers

en 2ème: **Augmenter l'engagement** (les réchauffer, donner confiance)

En 3ème: **Augmenter son trafic** en faisant de temps en temps des appels à l'action

---



## 2. CONNAITRE TON PUBLIC

### **Posez vous les bonnes questions !**

- Est-ce que tu vises les femmes ? les hommes ? les deux ?
- Quelle tranche d'âge ?
- Quelle catégorie sociale ?
- Que fait ton client avatar ?
- Sur quel réseau va t-il ?
- Quels sont ses besoins ?
- Quel est son budget ?

**=> Connaitre et comprendre son public**

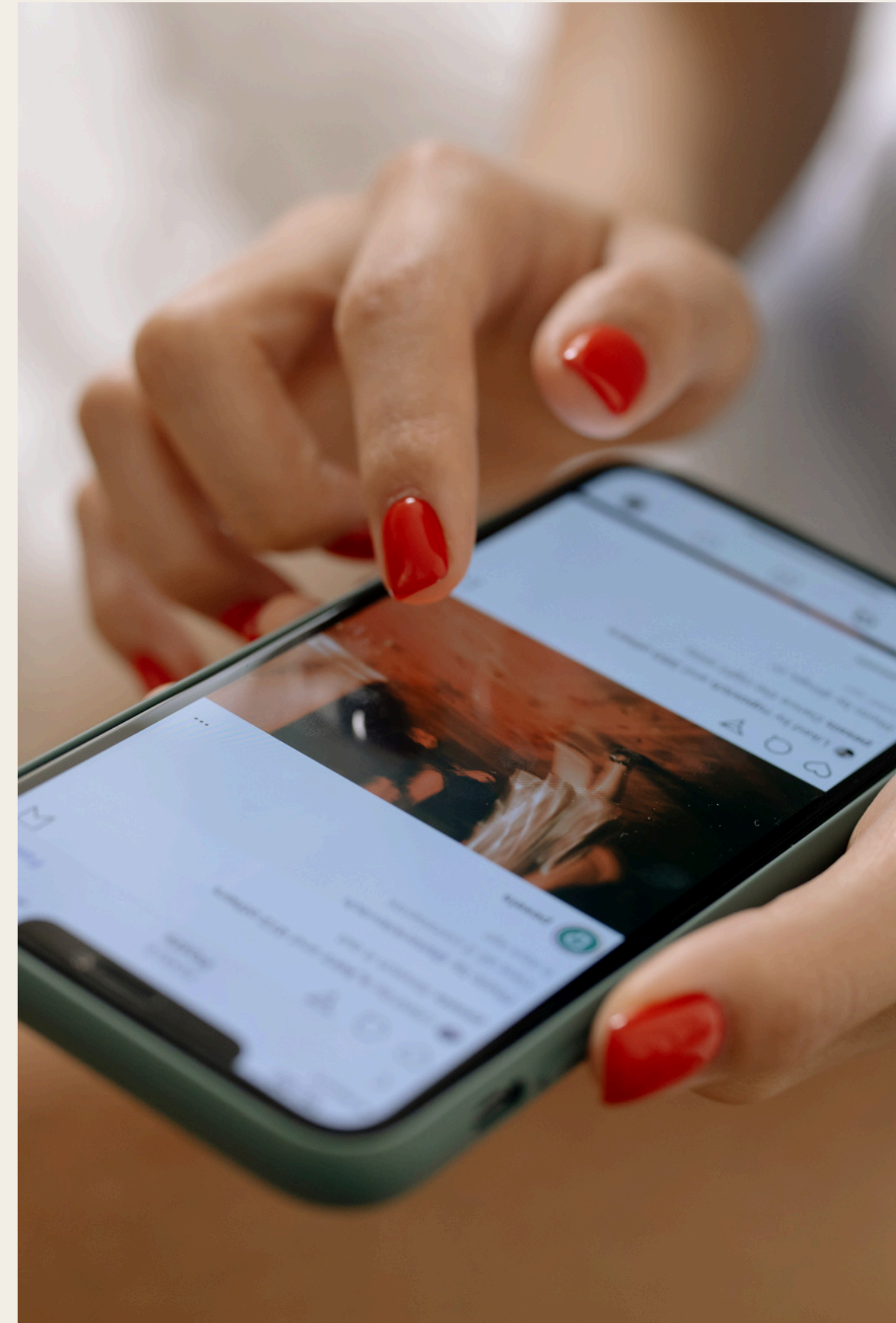


### 3. CRÉER SA LIGNE ÉDITORIALE

- image/photo ?
- carroussel ?
- Vidéo ?
- Fréquence ?

**Comment faire pour savoir ce qu'ils préfèrent ?**

**En testant !!!**



## 4.UTILISER DES HASHTAGS

### Comment les trouver ?

- Regarder la concurrence
- Demander à chat GPT

=> Utiliser différents hashtags pour se placer



# 5. INTÉRAGIR AVEC SON AUDIENCE

## STORIES/POSTS

- Exemples:
- **Les avis clients:** si tes clients reçoivent leurs colis et sont satisfaits, montre-le !
- **L'engagement:** N'hésite pas à solliciter l'avis de ton audience.
- **Les coulisses:** Montre l'intérieur de ton entreprise, produit, offre pour donner envie d'acheter
- **Vie perso:** Partager des choses qui n'ont rien à voir avec le business, pour humaniser ton contenu.
- **Appel à l'action:** De temps en temps, parler de son offre et rediriger les gens vers le site



# 5. INTÉRAGIR AVEC SON AUDIENCE

## 3 RAISONS DE FAIRE DU STORYTELLING

- **Créer une connexion émotionnelle:** Les gens ne se souviennent pas de ce que tu fais, mais ils se souviennent de ce qu'ils ont ressenti. Tu ne racontes pas seulement ta vie, tu crées du lien.
- **Créer du contenu authentique et unique:** Ton histoire et ta personnalité, personne ne peut les copier. En partageant tes expériences, et en étant toi-même, tu te démarques de tes concurrents et tu attires les bons clients.
- **Booster l'engagement et la conversion:** Le storytelling captive ton audience. Les gens commentent, partagent, et s'identifient à toi.

**Résultat:** un taux d'engagement qui augmente et plus de gens qui veulent tes produits ou service.

Comment ? Pense "anecdotes (positifs ou négatifs)", et quelle leçon en tirer ?



# 5. INTÉRAGIR AVEC SON AUDIENCE

## ASTUCES

- Si quelqu'un like votre publication: écrivez lui en dm pour lui demander de s'abonner à ton compte (1 follower en plus)
- Si quelqu'un s'abonne: écrivez lui en dm et pour le remercier. vous pouvez lui envoyer un ebook sur le sujet de votre niche, en lui demandant son email pour pouvoir le relancer par mail (adresse mail en plus)
- Ecrire des descriptions de post qui donne envie d'intéragir. (le gain= réchauffer son audience + séduire l'algorithme)
- Répondre à 100% des commentaires (le gain = réchauffer son audience + séduire l'algorithme)



# 6. ANALYSE TES RÉSULTATS

- **Regarde ce qui fonctionne le mieux**
- **Concentre toi sur ce qui fonctionne!**



## 7. ETUDE DE CAS PAP ET PILLE - RAIBED ET FATIHA TAHRI



- Fatiha et Raibed sont deux infirmiers à la base
- Création de Pap et Pille en 2019
- Leur objectif: Offrir à leurs clients un moyen de goûter des saveurs d'ailleurs à travers leurs biscuits gourmands
- Ne trouvant pas d'investisseurs,
- Vendent leur maison afin de pouvoir créer leur propre usine et lancer la production
- Fatiha contacte au culot des célébrités sur Instagram
- Beaucoup de célébrités sont touchés par l'histoire et la soutiennent: l'animateur Arthur, Vanessa Demouy, l'humoriste Manu Payet etc...
- Effet boule de neige, plus de visibilité très rapidement.
- Participation à "Qui veut être mon associé" sur M6
- Aujourd'hui, rien qu'avec leur site, ils réalisent 10000 de CA par jour.

# QUESTIONS / RÉPONSES

