

Le kit de survie

pour animer
vos réseaux sociaux



facebook

QUELS FORMATS ?



1
Vidéo



2
Photo



3
Lien

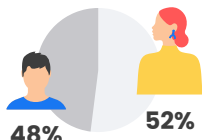
- Optimisez vos posts vidéo pour les **mobiles** : format portrait et moins de 2 minutes.
- **Personnalisez** vos posts avec des photos de vos équipes, vos locaux...

QUELLE AUDIENCE ?



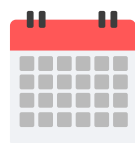
3 internautes français sur 4 utilisent Facebook.*

Répartition des utilisateurs.*



91% des utilisateurs ont entre **25 et 49 ans**.**

67% des utilisateurs consultent **une page professionnelle** au moins **1 fois par semaine**.**



QUAND PUBLIER ?

Lundi, mercredi et vendredi
À **9h, 15h et 18h**.

- Planifiez **3 à 4 posts / semaine** minimum.
- Publiez régulièrement.
- Faites du **test and learn** pour trouver l'horaire et les jours les plus adaptés à votre communauté.



Notoriété

- Mettez en avant vos **partenaires** et vos **engagements**.
- Partagez des **conseils** pour valoriser votre **expertise**.
- Relayez des **témoignages** de vos clients.

Engagement

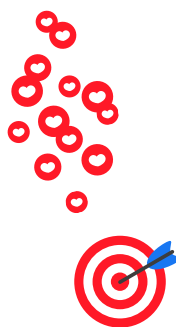
- Proposez des **jeux concours**.
- Faites des **sondages**, posez des questions.
- Faites des annonces en "**avant première**".

Trafic en magasin

- Mettez en avant des **promotions**.
- Relayez des **actualités, événements**.



- 1 Alternez **temps forts commerciaux** et **événements locaux**.
- 2 Equilibrez vos objectifs de publication grâce à la **règle des tiers** :
 - 30% d'information,
 - 30% d'interaction,
 - 30% de promotion.
- 3 Variez les **formats** de publication.
- 4 Faites du **cross posting** pour gagner du temps.
- 5 Maximisez la visibilité de vos posts avec des **mentions, localisations, hashtags**.
- 6 **Répondez** aux **commentaires et messages**.
- 7 **Analysez vos avis et recommandations** pour améliorer l'expérience client.



COMMENT MESURER VOS PERFORMANCES ?

- **Nombre de fans** de votre page.
- **Nombre d'impressions**
= nombre de fois où votre post a été vu.
- Le **taux d'engagement**
= nombre d'interactions comparé au nombre de vues.

Sources : *We are social, **Facebook, ***Statistica,



QUELLE AUDIENCE ?

39% des internautes français utilisent le réseau social.**

69% des utilisateurs ont entre 15 et 24 ans.***



81% d'utilisateurs déclarent qu'Instagram influence leur parcours d'achat.****

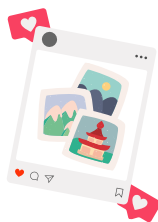


QUAND PUBLIER ?

Lundi et jeudi

Entre **7h et 9h** ou de **17h à 18h**

- Publiez des stories ou des posts **4 à 5 fois / sem.**
- **Restez régulier** sur la fréquence des publications.
- Faites du **test and learn** pour trouver l'horaire et les jours les plus adaptés à votre communauté.



Notoriété

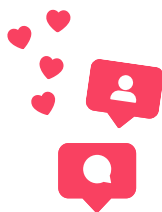
- Relayez du contenu généré par vos **utilisateurs** ou des **influenceurs**.
- Relayez des **témoignages clients et partenariats**.
- Postez des **conseils business**.
- Parlez de vos **initiatives RSE**.

Engagement

- Posez des **questions** à vos abonnés.
- Lancez des **sondages**.
- Organisez des **jeux concours**.
- Montrez les **backstages** d'un projet.
- Présentez un **avant/après**.
- Partagez des **photos** de votre équipe.

Trafic en magasin

- Mettez en avant des **offres et promotions**.
- Faites la promotion des **actualités/événements** de votre établissement.
- Postez des **photos de vos locaux**.
- Annoncez une **nouveauté**.



QUELS FORMATS ?



1
Carrusel



2
Photo



3
Réal

- Optimisez vos posts vidéo au **format mobile** : format vertical et durée < à 2 minutes.
- **Personnalisez** vos posts avec des photos de vos équipes, de vos locaux...



- 1** Rédigez une **bio claire et attractive**. Ajoutez vos **coordonnées** ainsi qu'un **bouton d'action**.
- 2** Travaillez l'**identité visuelle** de votre compte (couleurs, typographies...). N'oubliez pas de penser à l'harmonie visuelle entre vos posts pour un feed homogène.
- 3** **Diversifiez les formats** de vos posts (posts simples, carrousels, réels) et variez les objectifs.
- 4** Faites preuve d'**authenticité et de spontanéité**, en utilisant les stories et les Lives Instagram.
- 5** Utilisez les **stories à la une** pour épingler vos contenus importants ou populaires.
- 6** Maximisez votre visibilité en utilisant des **hashtags**, mentionnant des **comptes**, des **lieux**.
- 7** Mettez en avant vos produits en créant une **boutique Instagram Shopping**.
- 8** Répondez aux **commentaires et questions**.

COMMENT MESURER VOS PERFORMANCES ?

- **Nombre d'abonnés** à votre compte.
- **Nombre d'impressions**
= nombre de fois où chaque post a été vu.
- Le **taux d'engagement**
= nombre d'interactions comparé au nombre de vues.

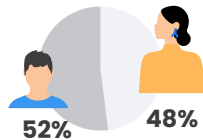
Sources : *Sprism, **Instagram, ***Médiamétrie// NetRatings, ****Hubspot

QUELLE AUDIENCE ?

17 millions d'utilisateurs actifs français / mois.*

Répartition des utilisateurs.*

85% des décideurs BtoB en France, utilisent LinkedIn.**



57,2% des utilisateurs ont entre 25 et 34 ans.**

QUELS FORMATS ?



1
PDF



2
Sondage



3
Carrousel

Personnalisez vos posts avec des photos de vos équipes, de vos locaux...



QUAND PUBLIER ?

Lundi au vendredi

Entre **8h et 10h** ou entre **17h et 18h**

- Planifiez **1 à 3 posts / semaine**.***
- **Restez régulier** sur la fréquence des publications
- Faites du **test and learn** pour trouver l'horaire et les jours adaptés à votre audience.



- 1 Utilisez des **mentions** et des **hashtags** pertinents et **taguez des personnes** si possible.
- 2 Publiez des **posts courts (150 mots max)**.
- 3 Insérez un **call to action** pour + d'engagement.
- 4 Pensez à **sous-titrer vos vidéos**.
- 5 **Épinglez votre meilleur contenu** sur votre page.
- 6 N'utilisez pas **trop d'emojis** (10 max. / post et pas plus de 4 sur une ligne).
- 7 **Réagissez** en fonction des événements, des tendances et des opportunités business.
- 8 Pensez à **interagir avec les publications** qui mentionnent votre page depuis l'onglet « Activité ».
- 9 **Répondez aux commentaires** dans un délai de 12h max.

IDÉES DE POSTS



Notoriété

- **Relayez vos actualités business**, retombées presse, événements auxquels vous participez.
- Célébrez vos **succès**.
- Partagez un **conseil, un chiffre clé ou une actualité**, liés à votre secteur.
- Communiquez vos **engagements et partenariats**.
- Ecrivez des **articles inspirants**.

Engagement / Conversion

- Faites des **sondages**.
- Partagez des **contenus** : checklist, livre blanc...
- Invitez votre audience à un **événement**.
- **Remerciez** quelqu'un qui vous a accompagné lors d'un projet.

Recrutement

- Faites la **promotion de votre marque employeur**.
- Relayez vos **offres d'emploi**.
- Présentez vos **différents pôles ou collaborateurs**.



COMMENT MESURER VOS PERFORMANCES ?

- **Nombre d'abonnés** de votre compte.
- **Nombre d'impressions**
= nombre de fois où chaque post a été vu.
- Le **taux d'engagement**
= nombre d'interactions comparé au nombre de vues.

Sources : *ECN, **Digimind, ***LinkedIn

www.digitaleo.fr

Digitaleo, une seule plateforme pour gérer tout votre marketing local



+ une  gence marketing interne

Digitaleo

www.digitaleo.fr