

15 bonnes pratiques sur les réseaux sociaux

#MyGruissan

Présenté par

Nelly Bois, Responsable service communication
et Mathias Szanto, Chargé des NTIC



Quel message ?

- + Facebook pour toucher un large public, avoir une grande trousse à outils, publier toutes sortes de contenus liés à votre entreprise
- + Instagram pour votre promotion, jouer sur l'image, toucher un public jeune ayant les codes des réseaux sociaux
- + Quelle image souhaitez-vous donner ? Quel positionnement marketing souhaitez-vous avoir ?
- + Chaque réseau a ses règles et ses codes

Facebook

+ Quelques points

- + Construire une communauté et la fidéliser ;
- + Une grande variété d'utilisateurs au niveau de l'âge
- + Facebook offre une grande visibilité, et c'est un **couteau suisse** ;
- + Interagir directement avec votre audience en répondant aux commentaires et aux messages privés ;
- + Partager des actualités, des promotions et des événements.

ECN

2023

Q | GUIDE DES RÉSEAUX SOCIAUX 2023



Relevés Formats

Audience

Utilisateurs actifs
30.4 millions mensuels

47% de la population
-24% par rapport à 2022

Répartition par genre

femmes 52%



48% hommes

25% des utilisateurs ont entre 25 et 34 ans



24% des utilisateurs ont plus de 35 ans

50% des TPE-PME sont présentes sur Facebook

28 millions d'utilisateurs utilisent les groupes Facebook

Objectifs

Construire une communauté

Développer vos ventes

Créer des campagnes marketing ciblées

Déployer un canal de vente supplémentaire

Conseils

Utiliser la publicité Facebook Ads pour être visible

Miser sur des publications qui incitent à la réaction des internautes avec des messages courts et de l'humour

Utiliser du contenu visuel

Secteurs dominants

Alimentaire

Mode

Diversification

Outils Facebook

Meta Business Suite
Outil de promotion

+ gérer toutes les activités de votre entreprise

Facebook Shops
Plateforme e-commerce

+ vendre facilement vos produits

Pixel Meta
Reporting d'audience

+ mieux comprendre l'efficacité et les actions de vos publicités

Les comptes à suivre

Lidl France
www.lidl.fr

M&M's France
www.m-ms.fr

ChefClub
www.chefclub.tv

Red Bull
www.redbull.com

Instagram

+ Quelques points

- + Mettre en valeur votre activité et votre identité visuelle
- + Toucher un public jeune et connecté, qui connaît les codes des réseaux sociaux
- + Faire connaître ses produits.
- + Se rapprocher de sa communauté.
- + Majorité de 18-24 ans : 30 %
- + Soignez vos contenus ! Plus de sensibilité à l'image sur ce réseau

2023

Q | GUIDE DES RÉSEAUX SOCIAUX 2023



Instagram

Le réseau de l'influence

Relevés Formats

Audience

Utilisateurs actifs
24
millions mensuels

37%
de la population
+9%
par rapport à 2022

35%
des utilisateurs ont entre
13 et 24 ans

64%
des utilisateurs ont plus de
34 ans

Répartition par genre

femmes
53%
47%
hommes

Conseils



Faites preuve d'authenticité en utilisant les stories



Communiquer au travers d'influenceurs



Ayez une identité visuelle forte

Objectifs



Mettre en valeur votre identité visuelle



Faire connaître ses produits



Se rapprocher de sa communauté



Faire du marketing d'influence

Secteurs dominants

Mode

Alimentaire

Tourisme

Outils Instagram



Instagram Shopping
Téléchargez votre catalogue



directement sur vos photos, télécharger votre catalogue sur Facebook, et Instagram l'importera



Instagram Business
Faire de la publicité



Favikon
Cibler, évaluer et contacter des influenceurs



Mojo
Créer des stories créatives



InShot
Monter facilement vos vidéos

Les comptes à suivre



Decathlon
www.decathlon.fr



Typology Paris
www.typology.com

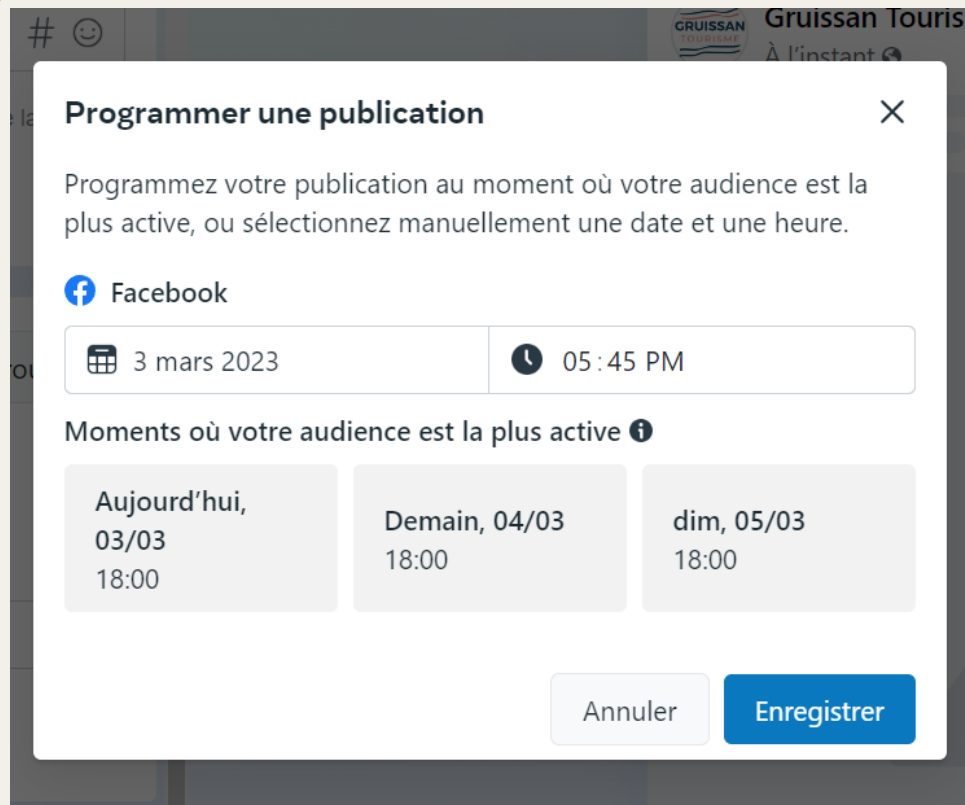


Netflix
www.netflix.com/fr



Innocent France
www.innocent.fr

1) Publier aux bonnes heures



The screenshot shows a Facebook 'Programmer une publication' (Schedule a post) dialog box. At the top, it says 'Programmez votre publication au moment où votre audience est la plus active, ou sélectionnez manuellement une date et une heure.' Below this, the platform is set to 'Facebook'. The date is '3 mars 2023' and the time is '05:45 PM'. A section titled 'Moments où votre audience est la plus active' (i) shows three options: 'Aujourd'hui, 03/03 18:00', 'Demain, 04/03 18:00', and 'dim, 05/03 18:00'. At the bottom are 'Annuler' and 'Enregistrer' buttons.

Programmer une publication ✕

Programmez votre publication au moment où votre audience est la plus active, ou sélectionnez manuellement une date et une heure.

f Facebook

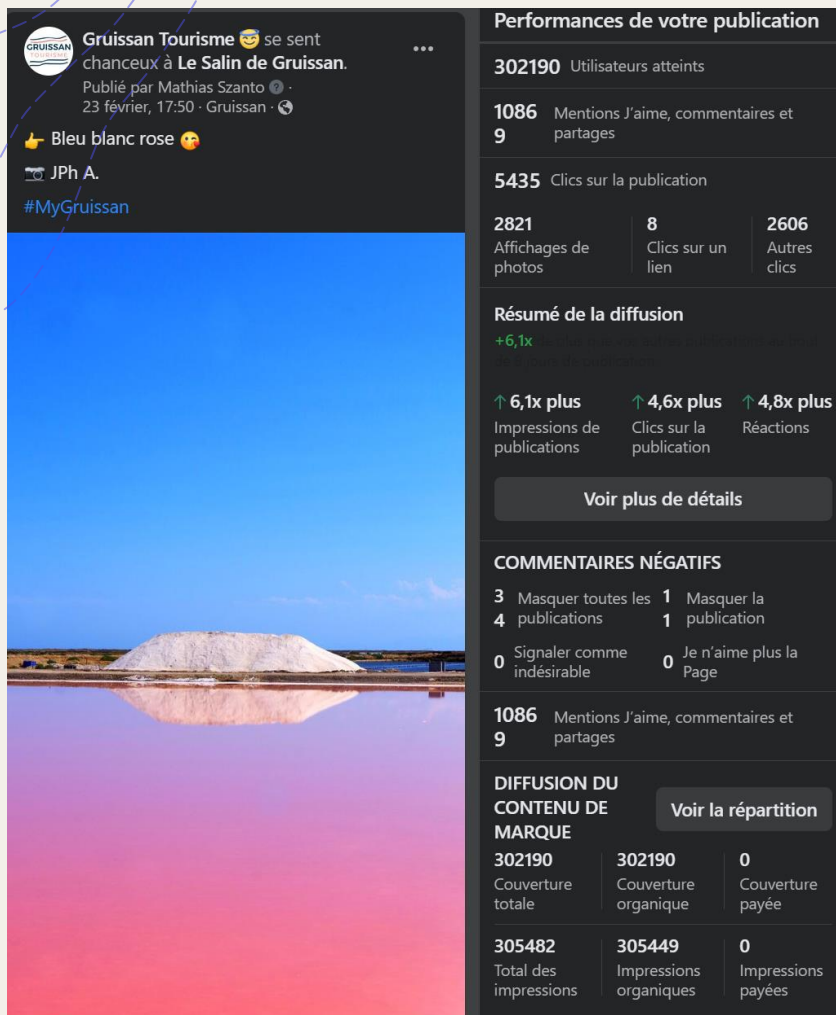
 3 mars 2023  05:45 PM

Moments où votre audience est la plus active ⓘ

Aujourd'hui, 03/03 18:00	Demain, 04/03 18:00	dim, 05/03 18:00
--------------------------------	------------------------	---------------------

Annuler Enregistrer

- + Publier entre 17h45 et 18h. En général, les gens se connectent pour consulter leurs réseaux à la sortie du travail

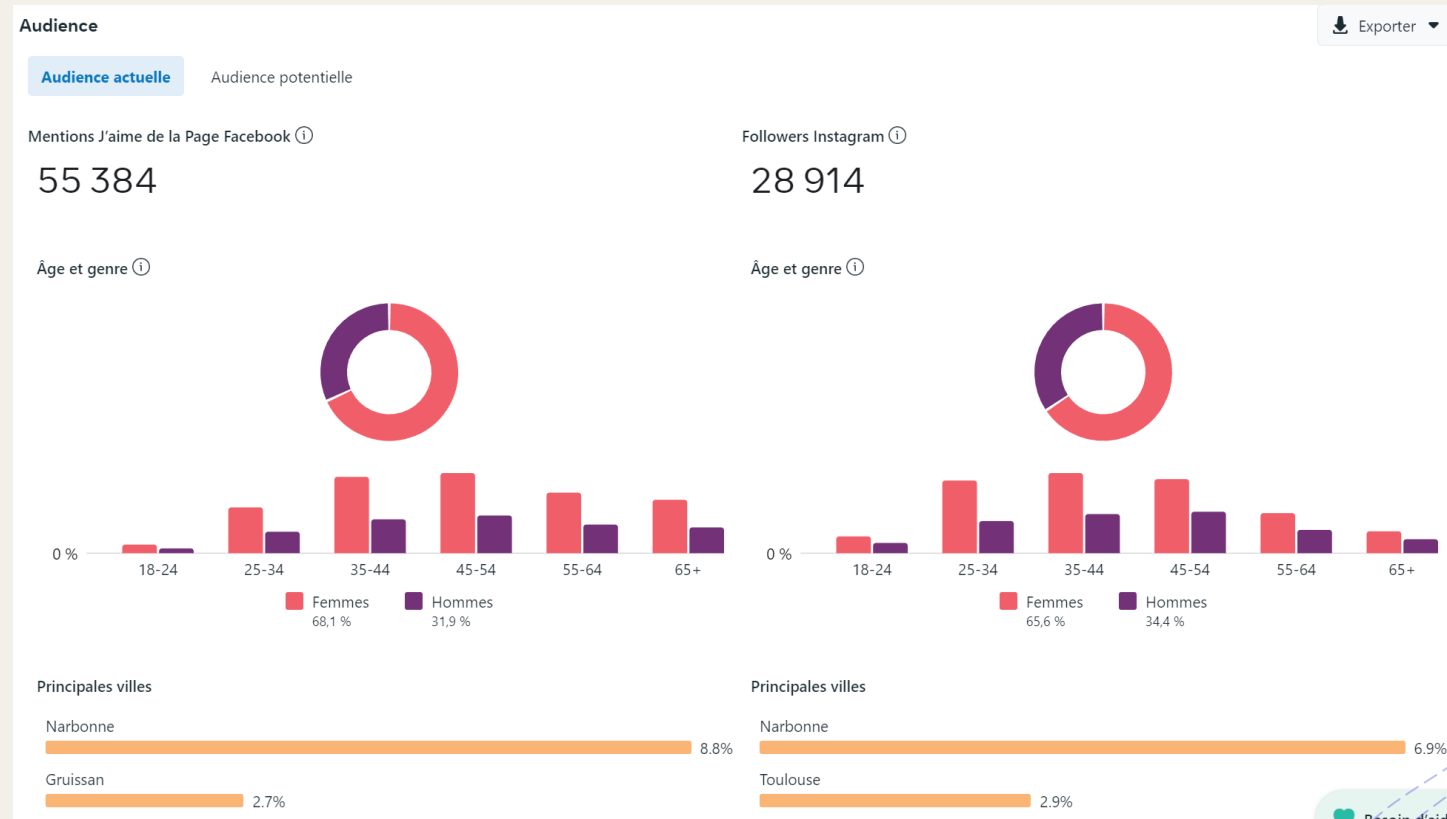


2) Soyez réguliers

- + Publier 2 à 3 fois par semaine des photos, et une vidéo 1 fois par semaine si possible. Utiliser le format portrait pour Facebook, carré ou portrait pour Instagram
- + **Attention** aux algorithmes qui prendront en compte :
 - La régularité des posts
 - L'engagement
 - Et la diversité des contenus

3) Regarder les statistiques

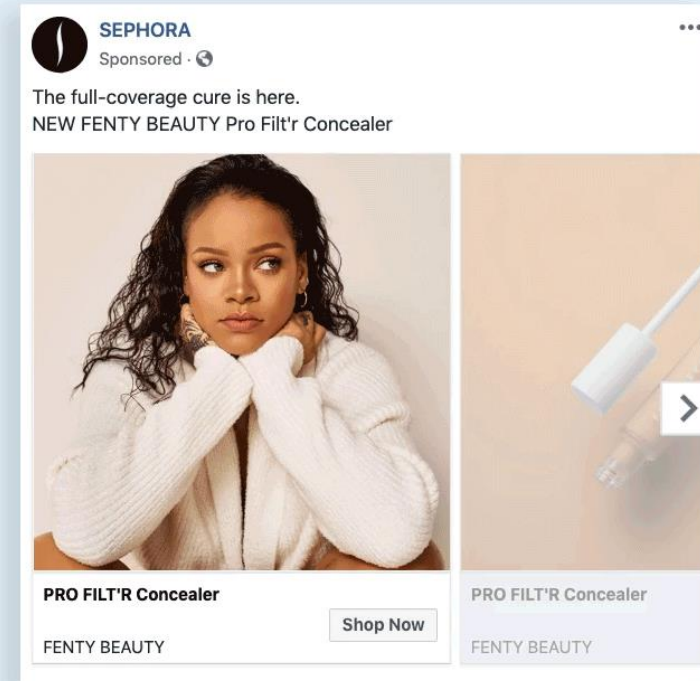
- + Regarder les statistiques : à quelle heures vos followers se connectent, est ce que ce sont des hommes ou des femmes, de quel âge
- + Pour comprendre pourquoi une publication a marché ou non, et trouver la bonne recette



Besoin d'aide

4) Pensez aux visuels

- + Utiliser des visuels pour illustrer chacun de vos posts. Ne faites pas des "statuts" avec des textes uniquement



5) Importance des hashtags

- + Utilisez des hashtags. Un principal pour Facebook, et une dizaine minimum par posts sur Instagram. Ceux-ci devront être liés à votre activité bien sûr
- + N'en mettez pas non plus trop : cela va étouffer le message !



6) Soyez réactifs

- + La réactivité compte : essayez de répondre dans l'heure si possible, dans la journée au maximum
- + Répondez aux messages privés, sans oublier les commentaires.

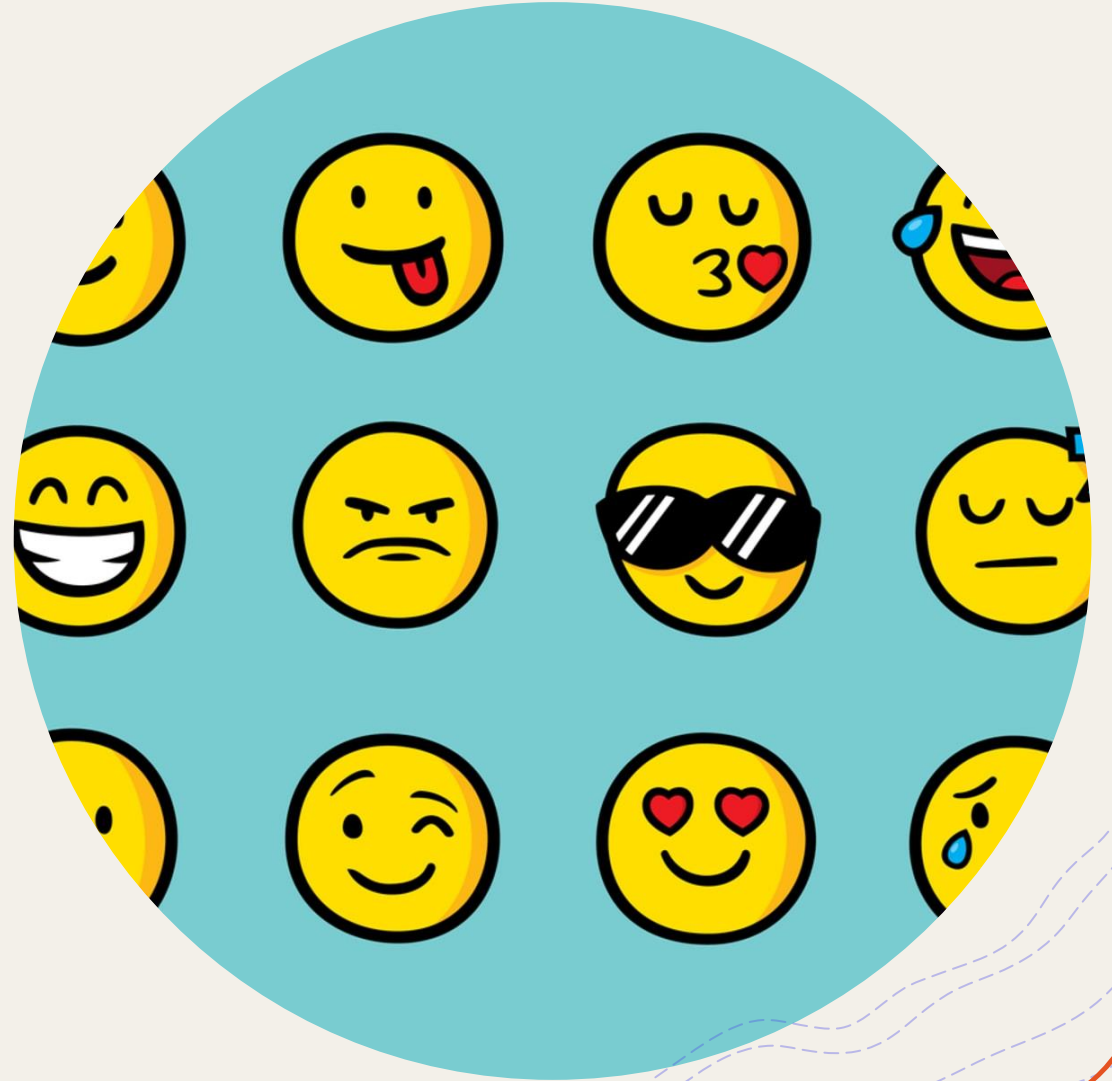
Il faut répondre de façon courtoise et sereine, même aux commentaires négatifs !

- + Attention à l'effet boule de neige : un bad buzz pourrait **vraiment** nuire à votre entreprise

	Nat Halie Vous : 	jeu	
	Véronique Vandorpe Vous : Bonjour. Merci de nous avoir...	jeu	
	Bernard Morel Vous : Bonjour vous pouvez les partager...	mar	
	Nano Carca OK. Merci.	lun	
	Nicolas Bolinaqa Vous : Bonjour. Merci de nous avoir...	lun	
	Delphine Ferrari Vous : 	24 fév	
	Ladywak Wak Vous : Bonjour c'est normalement rétabli	21 fév	
	Delphine Delphine Merci	17 fév	

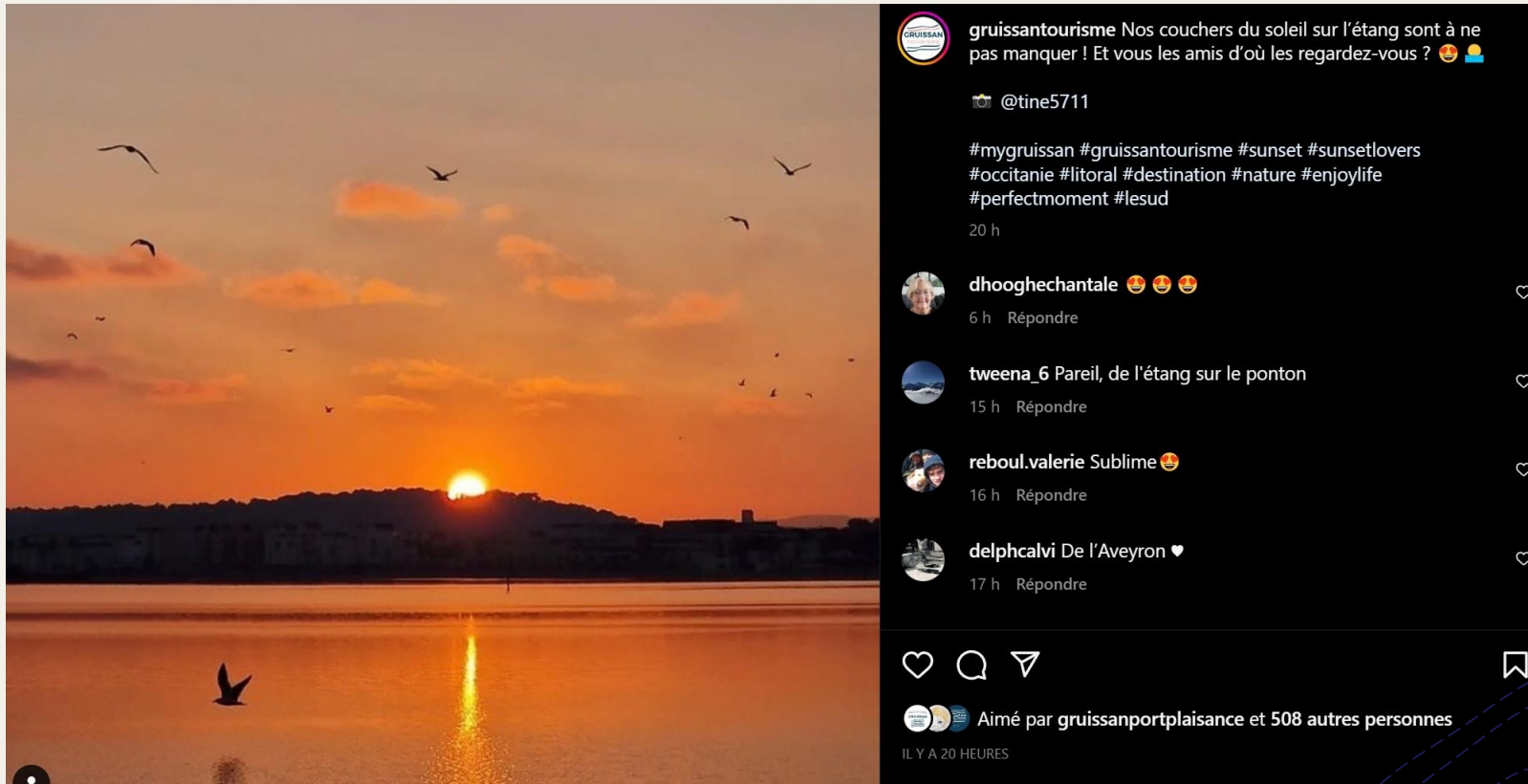
7) L'expression par les emojis

- + Agrémenter vos posts avec des emojis. Un pour démarrer, puis d'autres liés au sujet (si il fait beau un soleil par exemple)
- + Attention : éviter de "spam" les !!! ... cela donne une image "vieillotte"



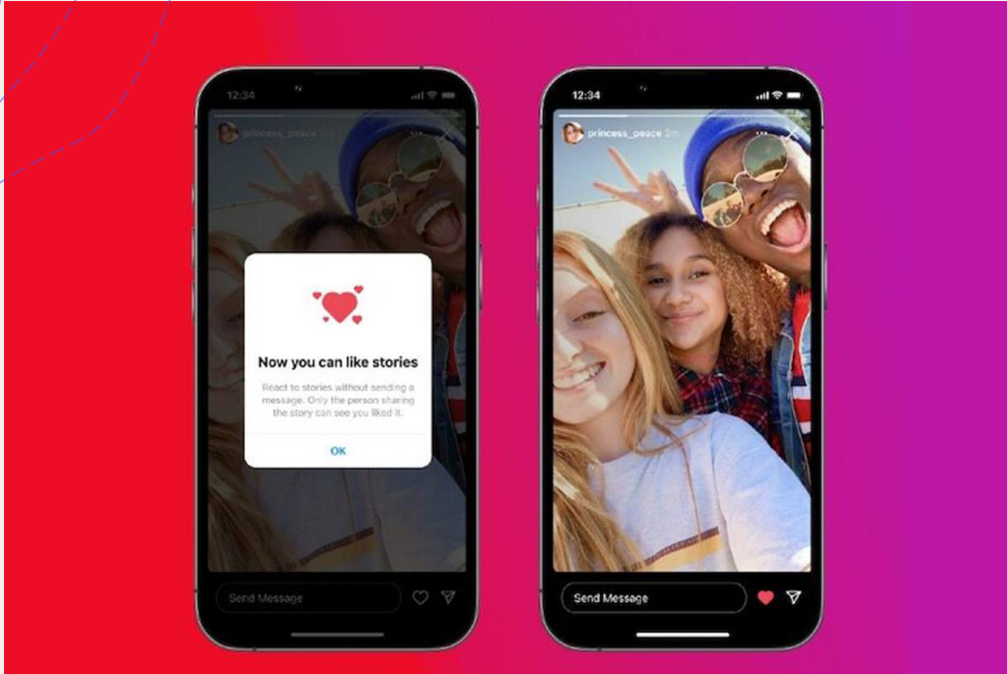
8) Créer de l'engagement

- + Ne pas hésiter à poser des questions pour engager, exemple : demander leur photo préférée dans un album présenté



9) Les stories, essentiel

- + Faire des Stories pour ajouter du contenu éphémère moins important, et partager vos posts dans ces stories pour créer de la visite dessus (Instagram)



10) Tag les pages partenaires, les clients

- + Penser à tag les pages avec lesquelles vous travaillez, faites un événement etc. Travailler le maillage
- + Il faut également tag les photographes, l'auteur de votre contenu si ce n'est pas vous
- + Quand un client vous tag dans sa story, repartagez-la !
- + C'est de la communication gratuite et du gain de temps



11) Attention aux contenus



- + Il faut absolument éviter de partager des vidéos depuis une source extérieure (comme YouTube) : un malus sera appliqué le cas échéant.
- + Préférez la mise en ligne de votre vidéo directement sur votre Facebook
- + Si vous n'avez pas le choix, ajoutez une image avec votre lien ! Pour équilibrer un peu l'algo

Gruissan
7 décembre 2022 · 34

🎄 Pour vos cadeaux de Noël, rendez-vous à la boutique officielle de Gruissan, au cœur du village.
📅 Prenez note des ouvertures de décembre
📍 Retrouvez aussi la boutique en ligne <https://www.gruissanot.com/>

LA BOUTIQUE

L'équipe Gruissanot vous donne rendez-vous en Décembre

OUVERTURE

Samedi 10 et 17
Dimanche 18
Mercredi 21
Vendredi 23
9h30 / 12h30 et 15h / 18h

Dimanche 11 (NADALETS)
9h30 / 12h30 et 14h / 18h
Samedi 24
9h30 / 13h

Boutique en ligne
GRUISSANOT.COM

[gruissanot_esprit_du_sud](#) 4 rue Espert - 11430 Gruissan 04 68 49 55 02

5 partages

Gruissan Tourisme 🥰 se sent surexcité(e) à Boutique Gruissanot.
Publié par Nelly Bois · 17 décembre 2022 · Gruissan · 124

🎄 Ho ho ho ! Il est encore l'heure de vous rendre dans notre boutique Gruissanot rue Espert ou en ligne [gruissanot.com](https://www.gruissanot.com) pour vos 🎁 de Noël.

La boutique au village est ouverte samedi 17/12, dimanche 18/12, mercredi 21/12, vendredi 23/12 = 9h30>12h30 / 15h>18h et samedi 24/12 = 9h30>13h

👉 https://www.instagram.com/gruissanot_esprit_du_sud/?hl=fr

#... Voir plus

Voir les statistiques et les publicités

Booster la publication

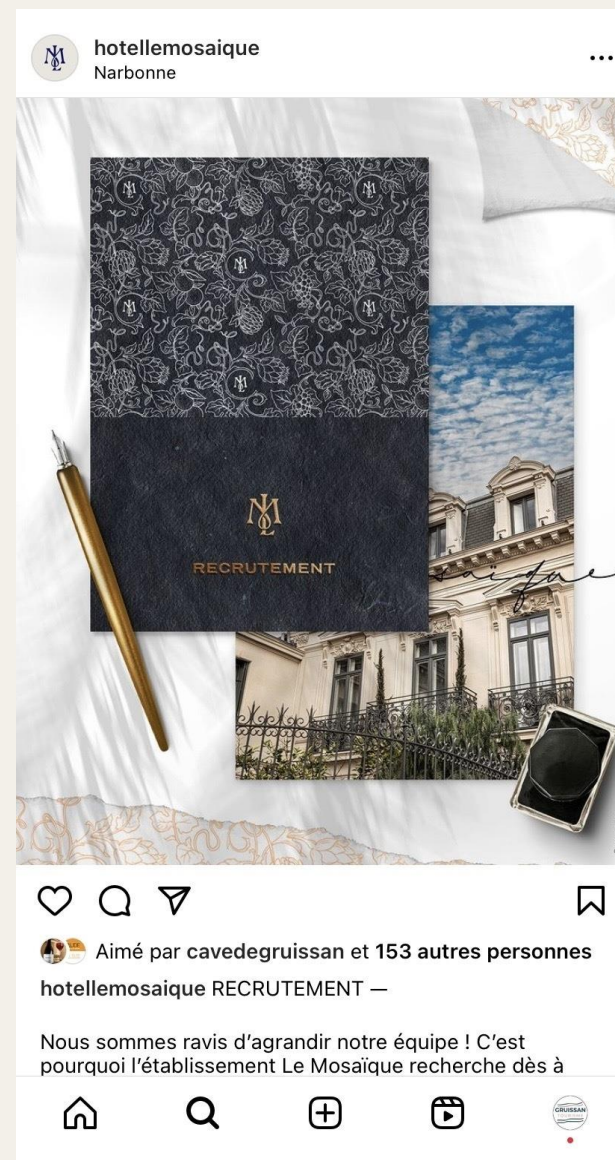
5 commentaires · 13 partages

12) Les malus de texte / affiches

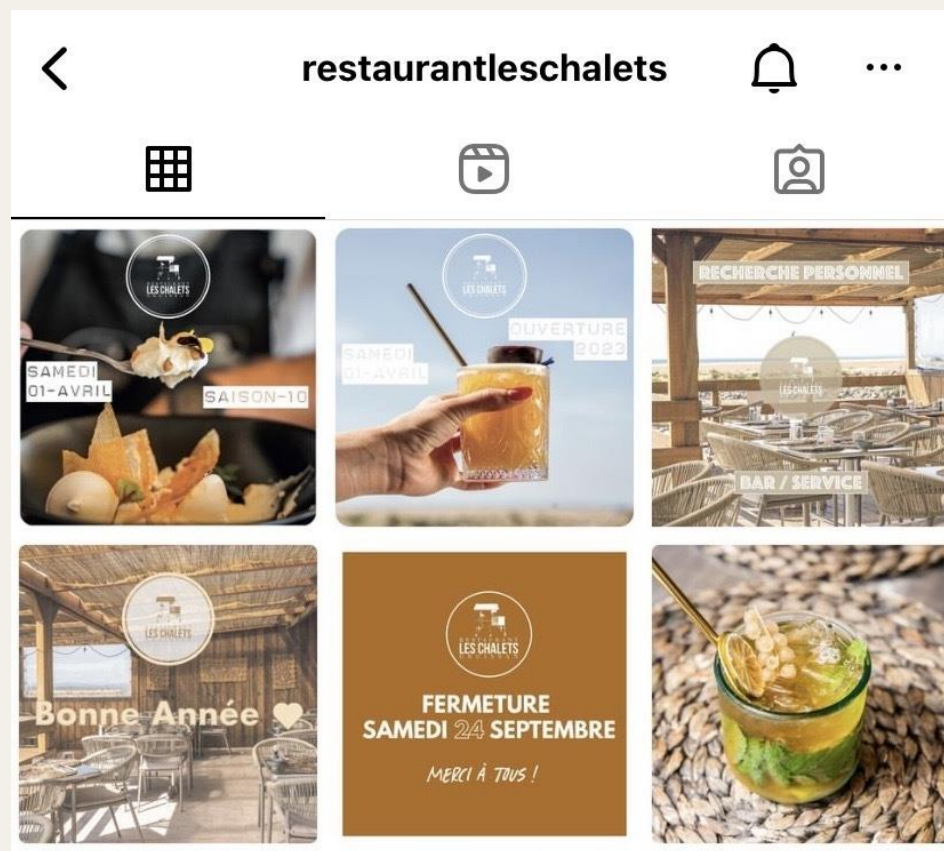
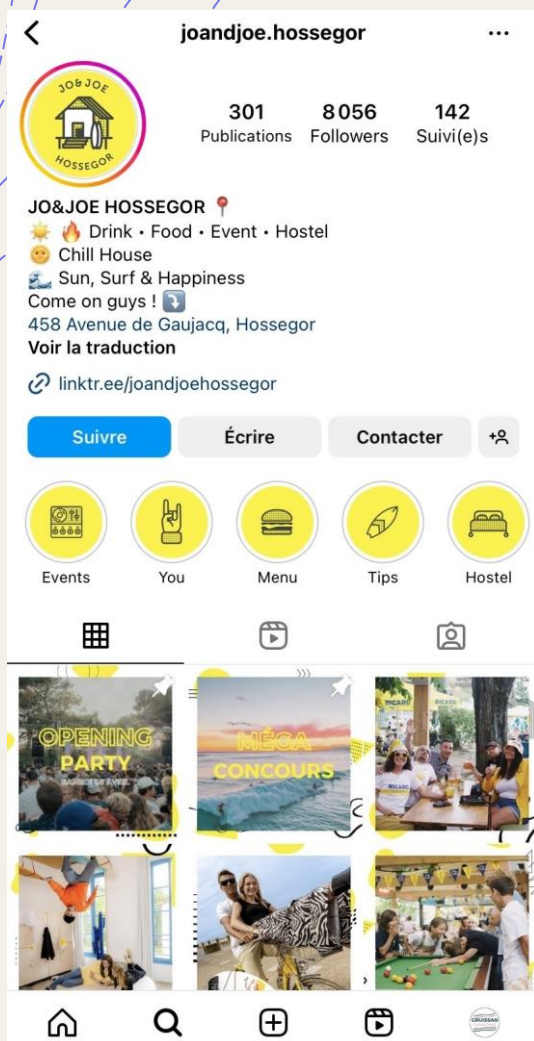
- + Il faut éviter de poster des images qui contiennent trop de texte. Les affiches ou menus, par exemple, comportent trop de texte et subissent un malus.

13) Soignez vos contenus

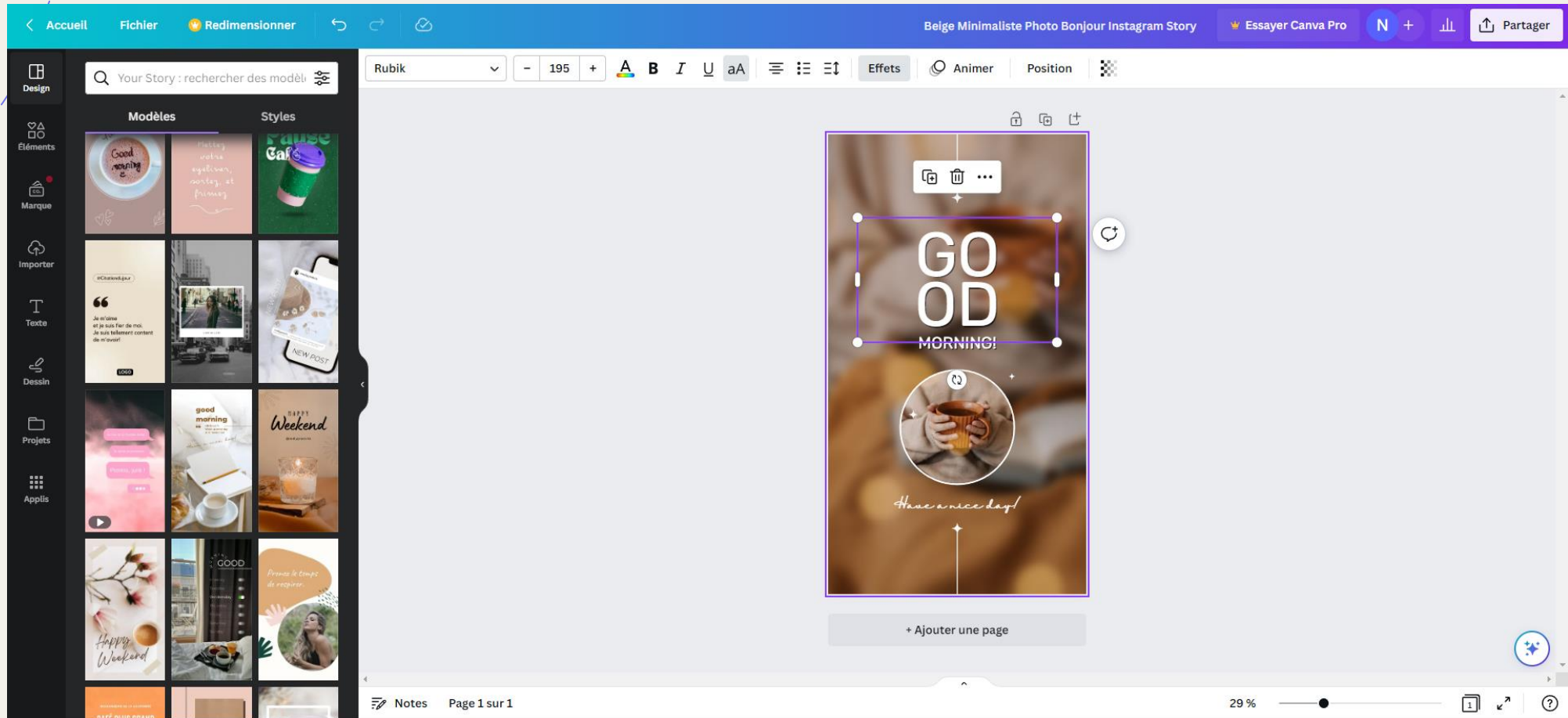
- + Il est important d'utiliser une photo de profil, bannières, et éléments avec la plus grande qualité possible. Par exemple, évitez de mettre des photos pixelisées, trop petites, etc.
- + Utilisez des apps de retouche ou de création : Canva, Photoshop, Pixlr, Lensa...



Exemples de contenus chartés



Canva, un exemple d'outil (gratuit !)



Absolument éviter ceci !

- + Un concentré de mauvaises pratiques : trop de texte, pas de cohérence graphique, graphismes très pauvres et datés...



14) Pensez à l'humain

- + De temps à autres, n'hésitez pas à raconter des histoires. Montrez-vous, montrez votre équipe, qui se cache derrière votre travail !
- + L'émotion, un ressort essentiel pour humaniser une marque !



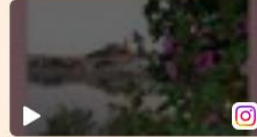
15) Organisez-vous

- + Il est courant de s'organiser en utilisant le système de programmation (par exemple avant le week-end) ou tout simplement de planifier vos posts

Agenda

Programmez votre calendrier marketing en créant, programmant et gérant votre contenu.

Semaine Mois < Aujourd'hui > mar - avr 2022

dim 26	lun 27	mar 28	mer 29
19:15  2525 126 173	17:23  954 27	16:27  Archivé	Créer une publication, une story ou une publicité. Partagez du contenu avec votre audience aujourd'hui. Créer ▼
	17:26  Archivé	17:26  861 70	
	Réactions (301) Invitez les personnes qui ont réagi à vos publications de la semaine dernière à suivre votre Page. Send invites	17:32  Actif	
		18:02  415 25 82	

Conclusion

- + N'hésitez pas à faire la promotion de Gruissan sur votre propre profil !
- + Cela peut engager la destination dans votre promotion, et ajoute de la diversité dans votre ligne éditoriale



biquetplage et bonjourlasmala

Neha · I'm On The Verge



**TU CONNAIS
BIQUET
MAIS EST-CE QUE TU CONNAIS
LEUCATE ?**

