

PROGRAMME

« Concevoir et mettre en œuvre sa stratégie de communication sur les réseaux sociaux Instagram et Facebook »

Module 1 : Définir votre stratégie

Nous aborderons les préalables à toute action de développement commercial et de communication. Vous êtes en activité par conséquent ce module vous permettra de prendre du recul, d'établir un état des lieux de votre situation et de vous projeter.

- Établir un état des lieux de votre situation => Votre Marché, Marketing Mix (4P/4C), Matrice SWOT
- Identifier et définir vos clients cibles => Qui sont-ils (profils clients) ? : habitudes, comportements d'achat, motivations, freins, mode de recherche et prise de décision
- Identifier et Analyser votre concurrence => Qui sont-ils ? : Évaluation et ranking
- Réaliser un état des lieux de vos comptes sur les réseaux sociaux
Définir vos objectifs

Module 2 : Définir un positionnement différenciant

Vous êtes dirigeant d'une PME/TPE. Lorsque vous communiquez, vous devez incarner votre marque/entreprise et prendre la parole pour créer du lien avec vos clients/prospects. Dans ce module, nous allons donc travailler sur votre image. Vous apprendrez ainsi à formuler et à transmettre le bon message à la bonne personne à savoir votre cible client.

- Motivation et valeurs
- Mission, vision
- Proposition de valeur
- Identité de marque/entreprise
- Personal branding

Module 3 : Optimiser le profil de vos comptes/pages

« Vous n'aurez jamais une deuxième chance de faire une bonne première impression ».

Votre profil c'est un peu comme votre vitrine. C'est la première chose que les visiteurs vont voir. Dans ce module, nous allons donc optimiser votre profil afin de donner envie à vos visiteurs d'en savoir plus.

- a) Créer et sécuriser vos pages Facebook/comptes Instagram
 - Facebook : compte versus page

- b) Optimiser votre page Facebook et votre compte Instagram :
 - Convertir votre compte Instagram en profil professionnel
 - Lier votre compte Instagram à votre page professionnelle Facebook
 - Choisir votre username et votre nom
 - Choisir votre photo de profil et votre couverture de page
 - Rédiger la section à propos/histoire de votre page Facebook et votre biographie Instagram
 - Mettre à jour vos informations => lien, mail, téléphone, réservation, adresse, jours et horaires d'ouverture, mentions légales ...
- c) Découvrir les principales fonctionnalités de Facebook et Instagram
- d) Connecter vos comptes aux différents canaux digitaux
- e) Développer l'engagement de sa communauté > Interagir avec votre communauté
- f) Supprimer les faux abonnés => robots

Module 4 : Créer des contenus pertinents

Les visiteurs de votre profil et vos abonnés doivent trouver un intérêt à vous suivre sur les réseaux sociaux. Nous allons donc travailler sur la création de contenu pertinent afin de susciter l'intérêt de vos cibles clients.

- a) Définir votre stratégie de contenu => thèmes, formats, style/ton, fréquence
- b) Choisir où publier ses contenus :
 - Publier sur le fil d'actualité
 - Réaliser des stories et des stories à la une
 - Réaliser des reels
 - Réaliser des lives
 - Réaliser et publier des vidéos sur IGTV (Instagram) et sur Facebook
- c) Réaliser vos visuels : Apprendre à faire des visuels avec CANVA
- d) Construire votre calendrier éditorial

Module 5 : Optimiser la rédaction de vos posts et votre organisation

Vous apprendrez à optimiser la rédaction de vos posts pour gagner en visibilité et favoriser l'engagement de votre audience (commentaires, partages...). Nous analyserons également les performances de vos publications afin d'effectuer des ajustements le cas échéant.

- Rédiger la description de vos posts (géolocalisation sur Instagram)
- Définir son ton et son style
- Choisir les hashtags
- Identifier les bons créneaux de publication
- S'organiser et planifier vos publications
- Interpréter les résultats de vos publications (statistiques)

Module 6 : Développer une communauté d'abonnés qualifiés

Vous apprendrez les principales techniques pour développer une communauté d'abonnés qualifiés.

- Trouver et Interagir avec vos prospects sur Instagram
- Trouver et interagir avec ses prospects sur Facebook
- Connaître les pratiques à éviter
- Organiser des jeux concours
- Utiliser le marketing d'influence

Module 7 : Convertir vos abonnés en clients

Vous apprendrez les principales stratégies pour développer vos ventes.

- Activer les leviers de conversion
- Augmenter la liste d'abonnés de votre newsletter
=> focus sur la newsletter (initiation : structure et outil)
- Installer Instagram et Facebook Shopping

Module 8 : Mettre en place de la publicité

La publicité est un moyen d'accélérer l'atteinte de vos objectifs en touchant une audience ciblée.

- a) Créer et paramétrer votre business manager
- b) Créer, installer et paramétrer un pixel Facebook
- c) Connaître l'impact des mises à jour IOS.14
- d) 1^{er} niveau : savoir réaliser le boost ou la promotion d'un post existant
- e) 2^{ème} niveau savoir réaliser une publicité à partir du gestionnaire de publicité :
 - Comprendre la structure d'une publicité à partir de l'outil gestionnaire de publicités
 - Définir les objectifs d'une campagne
 - Paramétrer une campagne => créer l'audience à partir des options de ciblage, le budget, le calendrier
 - Concevoir une publicité => créer des formats visuels attractifs et rédiger sa description puis diffuser la publicité
 - Définir sa stratégie publicitaire
- f) Analyser les performances d'une campagne => résultats et ajustement