

les FOLIWEB

proposé par : Réussir en  par *afric*  neocamino

Lancez votre entreprise sur les réseaux sociaux sans vous planter

Avec Elysa Pizzagalli
de Neocamino



 neocamino

les FOLIWEB

proposé par : Réussir en  par *afnic*  neocamino

DES ÉVÉNEMENTS GRATUITS POUR AIDER LES TPE À RÉUSSIR SUR INTERNET



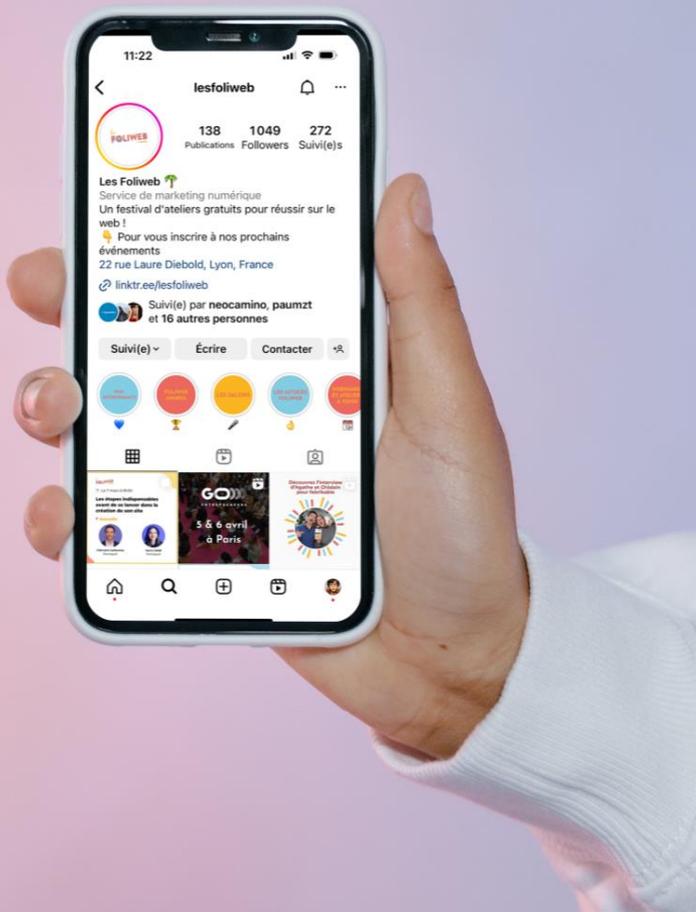
Des ateliers **en présentiel**
partout en France



Des sessions **en ligne**

1.

**Réseaux sociaux :
quel intérêt pour mon entreprise ?**



Gagner en visibilité



On passe en moyenne **3 h / jour** sur les réseaux sociaux



+ de 80 % des Français actifs sur les réseaux sociaux (53 millions)



1 / 3 des internautes ont découvert une marque grâce une publicité sur les réseaux sociaux

Mais aussi...



Créer de nouvelles
opportunités de vente



Partager votre
expertise



Animer et fidéliser
vosre communauté



Humaniser votre
communication digitale



Montrer que vous êtes
à l'écoute des clients

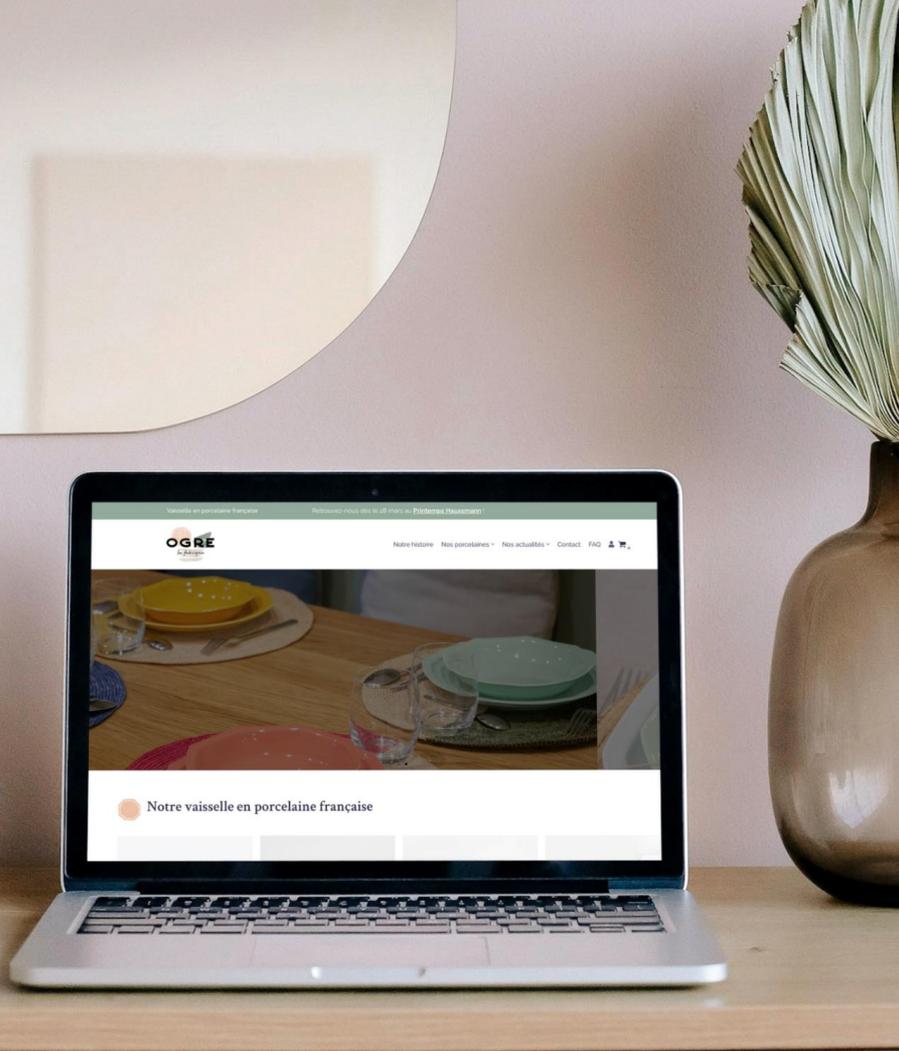


Attirer des visiteurs dans
votre établissement ou
événement

ET SURTOUT : Générer du trafic sur votre site web !

2.

**Site web et réseaux sociaux :
penser complémentarité !**



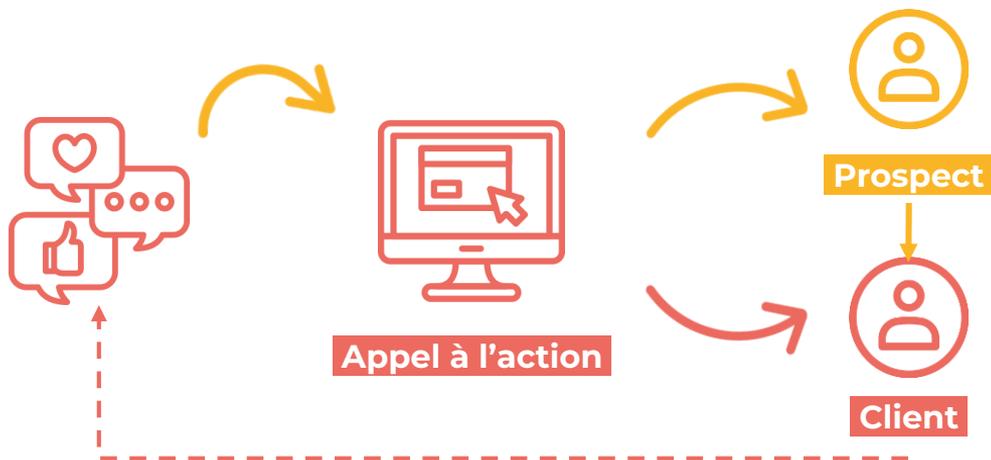
Les réseaux sociaux ne remplacent pas votre site internet

Question d'**indépendance** (propriété des contenus, maîtrise des données, évolution des conditions d'utilisation...) et de **fonctionnalités** (un site est plus malléable).

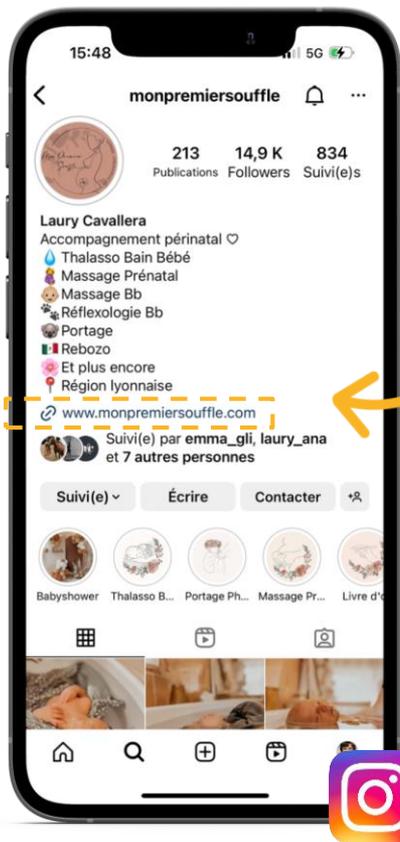
Faire (re)venir des visiteurs sur votre site internet

Votre présence sur les réseaux sociaux vous permet essentiellement de travailler votre **notoriété**, votre **image de marque** et la **relation avec votre communauté** (inconnus, prospects et clients).

Vous aurez un enjeu à **attirer votre cible sur votre site** pour réaliser des **conversions** (prospects) ou des **ventes** (clients).



L'exemple de Mon premier souffle



Lien vers le site

Appel à l'action
Prise de RDV

Lien vers les RS



[instagram.com/monpremiersouffle](https://www.instagram.com/monpremiersouffle)

[monpremiersouffle.com/massage-femme-enceinte-lyon](https://www.monpremiersouffle.com/massage-femme-enceinte-lyon)

les
FOLIWEB

3.

**Les bonnes questions à se
poser avant de commencer**

Les questions à vous poser

Définissez une stratégie claire et adaptée (à vos enjeux)



Quels sont vos objectifs sur les réseaux sociaux ?

Recruter des clients
Fidéliser vos clients
Développer votre image
Offrir un service supplémentaire, etc.



Qui sont vos cibles ?

Quels réseaux sociaux utilisent-elles ?

Quel contenu consomment-elles ?



Quelles sont vos ressources ?

Compétences
Temps
Budget

Définir votre positionnement

Comment souhaitez-vous être perçu(e) sur les réseaux sociaux ?

Quelle valeur pouvez-vous apporter à votre communauté ?

Comment se distinguer de vos concurrents ?

- votre ton
- votre charte graphique
- des contenus originaux
- de la valeur ajoutée

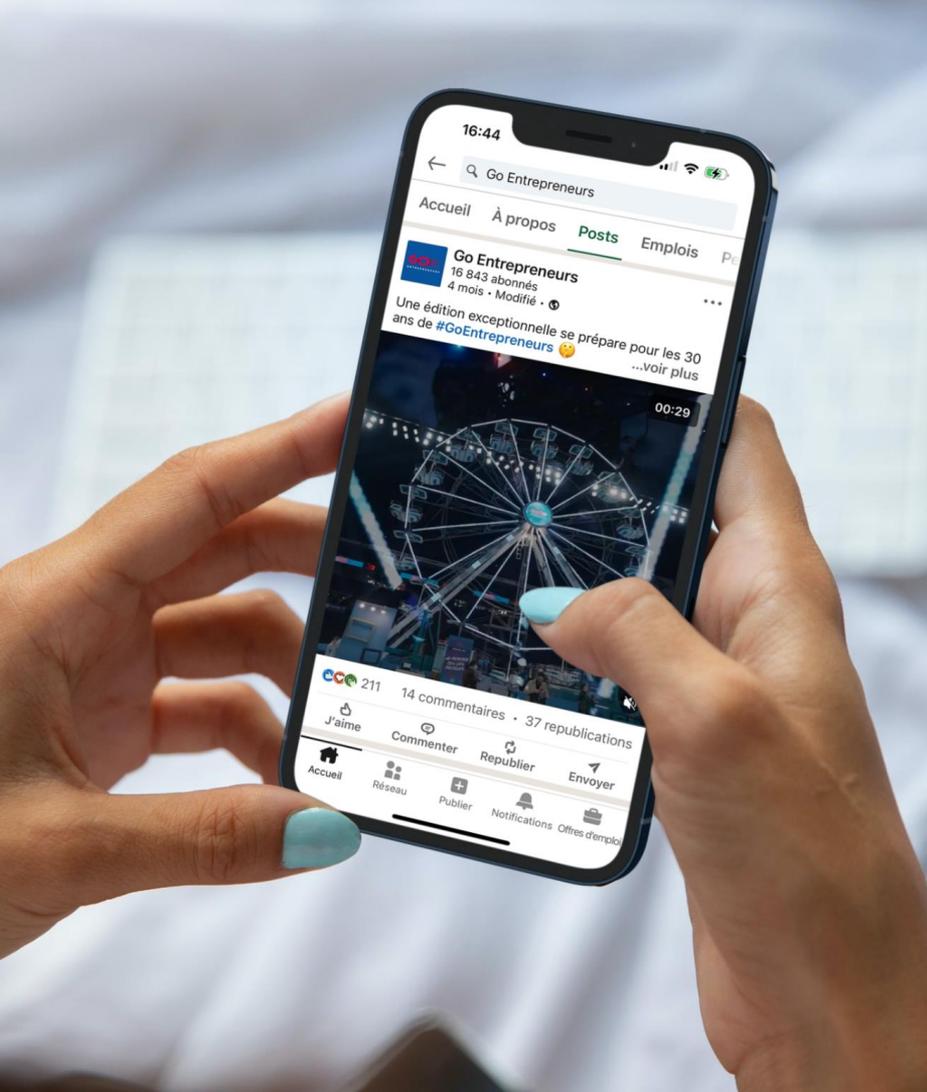
Exemple : je crée des bijoux fantaisie écoresponsables pour une cible de femmes 18-30 ans

- marque fun, engagée et accessible
- ton décontracté / bienveillant / tutoiement



4.

Quel_(s) réseau_(x) pour quel_(s) usage_(s) ?



Un fonctionnement commun

Un fil d'actualités

Un système d'abonnement

Des formats de publications variés

L'engagement est ROI

La différence ?

L'audience

Le ton et les contenus

Le choix ne manque pas !



Youtube



Facebook



Instagram



Snapchat



TikTok



X



Pinterest



LinkedIn



Messenger

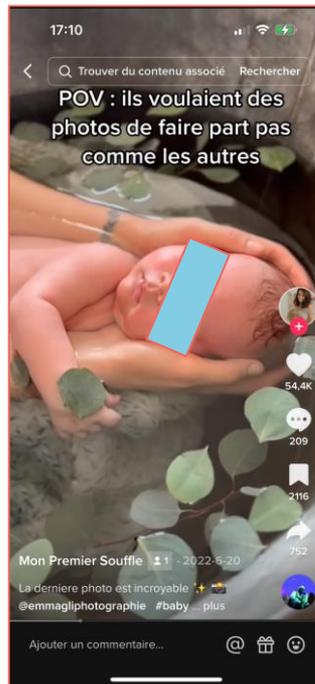


WhatsApp



Threads,
le nouveau-né de Meta

Des types de contenus variés



Carrousel, live, story, évènement, Reel, sondage, photo, gif, article, thread, jeu concours etc.

Un artisan peut devenir star sur LinkedIn !

Romain Gaubert ✓ · 2e
Un plombier Montpellierain qui documente son aventure...
· 3 mois

Je suis plombier, et j'ai décidé de me lancer sur LinkedIn. Ma famille me dit que c'est complètement inutile et que je vais perdre du temps.
...voir plus



97 021 · 3 883 commentaires · 2 017 republications

J'aime Commenter Republier Envoyer

LE PLOMBIER DE LINKEDIN

(T'AS ENCORE JAMAIS VU ÇA ?)

CE QUE JE PEUX FAIRE POUR T'AIDER :

- ENTRETIEN CLIMATISATION
- RECHERCHE DE FUITE
- DÉBOUCHAGE

UNIQUEMENT DANS LE DÉPARTEMENT 34

ENVOIE MOI UN MESSAGE SUR LINKEDIN !

Romain Gaubert ✓ (Le plombier de LinkedIn) · 2e
Un plombier Montpellierain qui documente son aventure entrepreneuriale sur LinkedIn | Non, je ne fais pas de tutos sur comment déboucher ses toilettes 🚽

Sujets de prédilection : #plombier, #chauffage, #marketing, #plomberie et #climatisation

Montpellier, Occitanie, France · [Coordonnées](#)

29 563 abonnés · Plus de 500 relations

RG PLOMBERIE 34

L'exemple de **Romain Gaubert** a inspiré d'autres artisans qui comptent désormais plusieurs milliers d'abonnés.

97 021
3 883 commentaires
2 017 republications

Choisir les bons réseaux sociaux

Mieux vaut en prendre 1 et le faire bien...

Être 100% performant sur votre réseau social privilégié et vous adapter à ses codes :

- formats (stories, vidéo, texte...) en fonction
- fréquence de post
- utilisation des spécificités de chaque réseau (#, citations, interactions, liens en commentaire...)

Vous inscrire sur les autres réseaux sociaux pour faire de la veille.

5.

Passez à l'action

Structurez votre action

Qui va gérer vos réseaux sociaux ? Vous-même ? Un salarié ? Une équipe ?

Prévoyez chaque mois quelles seront vos actions (**calendrier éditorial**)

Inscrivez des temps dédiés à cela dans votre agenda. **Ça prend du temps !**

Un **calendrier de publication** sur : Excel / Sheets, Swello, Trello

Des outils de **veille digitale** : Feedly, Google alerts, getdaytrends...

Des outils de **création** : Canva, Adobe Express, Photoshop...

Des outils de **programmation** : Agorapulse, Buffer, Neocamino...



La régularité est la clé !

1 à 5 fois par semaine selon les réseaux sociaux et vos objectifs.

Les algorithmes des réseaux sociaux n'aiment pas les comptes inactifs.

Quand publier ? **Quand vos fans sont connectés !**

→ Créez votre calendrier éditorial

Quel contenu publier ?

Tout dépend de vos objectifs...

Vos **actualités** (événements, nouveautés...)

Vos **contenus à haute valeur ajoutée** (articles, livres-blancs, vidéo, webinaires...)

Des **chiffres clés / citations**

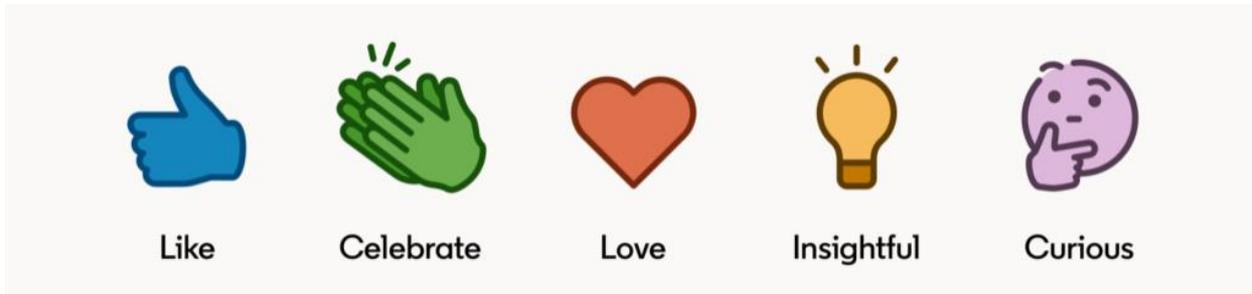
Des **témoignages** (clients ou partenaires)

Des **photos** de vos produits/services

Des contenus issus de votre **veille**.



Pensez à interagir avec le monde !



Likez et partagez les publications des autres comptes

Répondez aux personnes qui ont pris le temps de commenter

Commentez et contribuez pour montrer votre valeur ou parler de vos retours d'expérience...

Entrez en contact directement avec ceux qui peuvent vous intéresser via les messageries

Analysez, mesurez, corrigez...

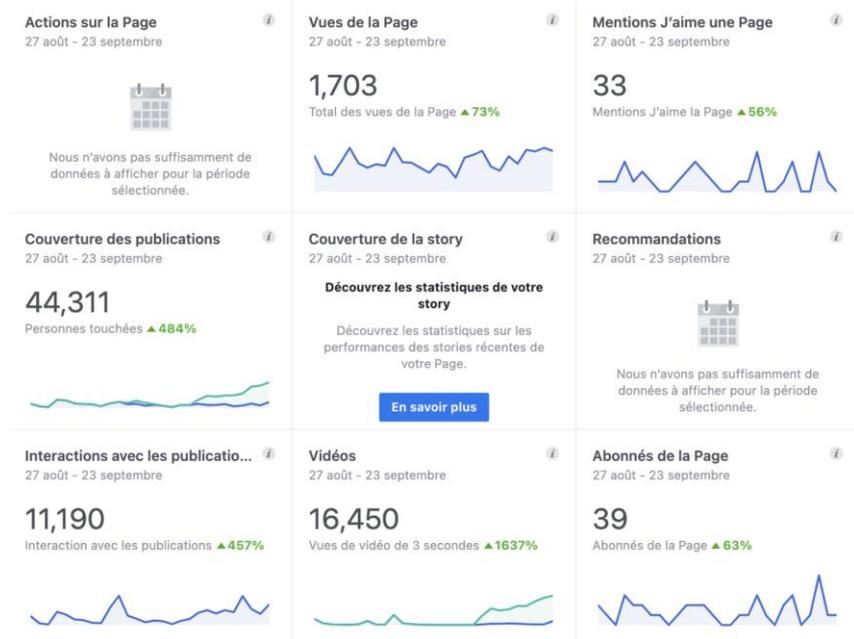
Votre stratégie est-elle efficace ?

Pensez à suivre les indicateurs suivants :

- Portée
- Impressions
- Taux d'engagement
→ **vos ventes !**



Le nombre d'abonnés est un indicateur pour flatter votre ego !



Et après cet événement Foliweb ?

1. Récupérez le support de l'atelier en répondant à notre enquête



2. Retrouvez tous **nos bons plans** sur la [ressourcerie](#) Foliweb

3. Gardez le contact avec l'intervenant du jour

les **FOLIWEB**

Ressources utiles
participants



MERCI !

pour vous inscrire aux prochains événements : www.lesfoliweb.fr



Remplissez le questionnaire de satisfaction ci dessous !

