

Comment créer une boutique en ligne sur Instagram

Informations concernant l'auteur.e

Dans cet article: [Créer un magasin en ligne](#) [Relier votre compte Instagram à inSelly](#) [Augmenter vos ventes](#) [Références](#)

Instagram est une excellente application qui vous permet de partager vos moments personnels, mais vous pouvez également l'utiliser pour vendre des articles. Voulez-vous atteindre des millions de clients potentiels sur Instagram ? Commencez par l'étape 1 pour créer un magasin en ligne.

Partie
1

Créer un magasin en ligne

- 1 Décidez de ce que vous voulez vendre.** Pensez aux articles qui attireront des utilisateurs d'Instagram – vos articles doivent avoir quelque chose de nouveau ou de différent.
 - La plupart des articles vendus sur Instagram sont classés dans les catégories Beauté et Mode. Ces genres d'articles sont plus demandés, tant que vous offrez quelque chose d'unique.
- 2 Recherchez l'inspiration.** Trouvez un magasin en ligne qui a du succès sur Instagram et notez comment il fonctionne et ce qui fait sa renommée. Ne copiez pas son modèle ou n'employez pas exactement ses idées, mais servez-vous-en comme exemple d'inspiration.
- 3 Enregistrez votre boutique sur Instagram.** Choisissez un nom d'utilisateur unique et mémorable, mais rien de trop long ou difficile à comprendre. Rendez-le facile à prononcer et évitez d'employer trop de nombres. Il faut que vos clients potentiels puissent vous trouver facilement.
- 4 Utilisez le logo de votre boutique comme photo de profil.** Ajoutez le logo de votre magasin à votre nouveau compte d'Instagram, puis placez-le comme votre photo de profil.
 - Si vous n'avez pas un logo et ne pouvez en créer, contactez un infographiste. Employez un professionnel assez créateur pour vous faire un logo mémorable et professionnel.
- 5 Modifiez votre profil.** Écrivez un résumé, une description professionnelle de votre magasin, avec des informations sur les articles ou les services que vous offrez et publiez-les sur votre profil. Et assurez-vous d'inclure votre contact. Instagram ne transmet pas de messages directs, donc vous devrez indiquer votre numéro de téléphone ou adresse électronique valide.
 - Vous pouvez également télécharger une application de messagerie, qui vous permettra d'envoyer et recevoir des messages liés à votre compte Instagram. Cela vous aidera, mais vous devez toujours avoir un contact disponible.
- 6 Mettez à jour les articles et les informations appropriées.** Téléchargez les images de haute qualité de vos articles une par une, ainsi les acheteurs potentiels peuvent commenter la photo d'un produit particulier. Mettez aussi à jour les informations importantes telles que vos méthodes de paiement et vos partenaires d'expéditions. Votre magasin en ligne d'Instagram est maintenant ouvert et fonctionne.

Partie
2

Relier votre compte Instagram à inSelly

Vous pouvez relier votre compte Instagram à un site appelé inSelly.

- 1 Connectez-vous-y avec votre nom d'utilisateur et mot de passe d'Instagram.**
- 2 Ajoutez des hashtags aux images des articles que vous vendez.** L'hashtag est : # inSelly. Toutes ces images apparaîtront automatiquement dans votre compte d'inSelly, créant ainsi votre propre magasin en ligne.
- 3**

Remplissez la fiche d'information personnelle. Ajoutez l'adresse électronique de PayPal pour recevoir des paiements directs des acheteurs.

4 Ajoutez le prix et le coût d'expédition liés à chacun de vos articles en vente.

5 Mettez le lien vers votre magasin d'inSelly comme site web sur votre compte Instagram. Lorsque vous publiez de nouveaux articles mettez en commentaire : *pour acheter, cliquez sur le lien dans la bio* pour permettre à vos abonnés d'Instagram d'acheter des articles par un simple clic.

6 Partagez le lien de votre magasin inSelly avec vos amis et abonnés sur tous les autres réseaux sociaux. Ceci leur permettra d'acheter vos articles.

Partie
3

Augmenter vos ventes

1 **Augmentez vos abonnés.** Chaque abonné est un client potentiel. Faites des recherches en ligne pour savoir comment obtenir autant d'abonnés possibles. Pour les débutants, essayez :

- de reliez votre compte Instagram à vos comptes Facebook, Twitter et/ou de Tumblr. Employez tous vos comptes de réseaux sociaux pour promouvoir votre magasin
- abonnez-vous aux personnes, particulièrement ceux que vous pensez qu'ils peuvent être des acheteurs potentiels
- soyez amical et reconnaissant envers les clients

2 **Maintenez une galerie attrayante de photos.** Assurez-vous que vos images sont de la plus haute qualité possible.

3 **Ajoutez les hashtags.** Les vendeurs en ligne emploient souvent des hashtags tels que #àvendre ou #envente. Vous pouvez aussi employer les hashtags qui décrivent les catégories de vos articles. Par exemple, si vous vendez du rouge à lèvres, vous pouvez employer #beauté #maquillage et/ou #rougeàlèvres. Ajouter des hashtags à vos images vous fera gagner plus de mentions *J'aime*.

4 **Restez toujours actif.** Ne négligez pas votre magasin. Mettez à jour les photos chaque jour et n'hésitez pas pour republier les photos des articles.

5 **Convainquez d'autres personnes pour promouvoir vos produits.** Vous pouvez envoyer un article aux célébrités ou aux blogueurs locaux en échange d'une publication ou promotion de vos produits sur leurs interfaces. Vous pouvez atteindre de nouveaux acheteurs par ce moyen.

- La meilleure manière de réaliser cela est de laisser un commentaire avec vos adresses sur la photo de quelqu'un sur Instagram. Demandez si vous pouvez leur envoyer un article.
- Vous êtes plus susceptible de réussir cette technique si vous recherchez des célébrités et d'autres qui publient spécialement des cadeaux des boutiques d'Instagram

6 **Sollicitez le feedback de la clientèle.** Demandez poliment des photos de feedback lorsque vos acheteurs reçoivent leurs articles. Téléchargez les feedbacks et cultivez les impressions positives au sujet de votre boutique.

Conseils

- Au fur à mesure que vous gagnez beaucoup d'abonnés et de clients, assurez-vous d'interagir avec eux sur Instagram. Aimez leurs photos, faites des commentaires. Ceci permet de faire avancer vos affaires.
- Essayez de fournir un service professionnel et courtois. Le fait que vous fassiez vos affaires sur Instagram ne vous épargne pas des normes du comportement professionnel. Servez poliment et gentiment les personnes et ne soyez pas contrarié quand les clients vous harcèlent.

Références

1. <http://www.digitaltrends.com/social-media/waiting-instagrams-upcoming-private-messaging-feature-couple-apps-hold/#lym2Q5>
2. <http://www.wikihow.com/Get-Followers-on-Instagram>
3. <http://unbounce.com/social-media/instagram-for-business/>

