

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

Public visé : artisans et commerçants en activité ayant un point de vente physique, créateurs avoir déjà réalisé son business plan

Niveau : débutant et intermédiaire

Prérequis : maîtriser les bases de la navigation sur internet, avoir déjà navigué sur les réseaux sociaux Facebook et Instagram

Objectifs de la formation :

Cette formation vous permettra de ne plus être à court d'idées de contenu, de gagner en impact et en efficacité dans votre communication sur les réseaux sociaux. Vous allez construire et mettre en œuvre votre stratégie social média en rédigeant notamment 1 mois de publications. Vous découvrirez également les principales techniques de vente du web.

A la fin de la formation, vous serez capable :

- De définir un positionnement différenciant
- De créer votre stratégie de communication sur Instagram et Facebook
- D'animer et de développer une communauté d'abonnés qualifiés

Moyens et approche pédagogique :

Nous privilégions la mise en pratique pour un accompagnement opérationnel.

Concrètement, voici le déroulement :

- La partie théorique est exposée à partir de supports visuels (Powerpoint) et illustrée par des exemples concrets d'entreprises existantes
- Des livrets d'exercices sont transmis afin de réaliser la préparation ou la mise en pratique de la formation à partir du cas de votre entreprise
- La mise en pratique se fait à partir du matériel personnel du participant => ordinateur portable et smartphone
- Des fiches ressources (mémos/tutoriels et boîte à outils) afin de synthétiser les apports théoriques sont mises à votre disposition afin de faciliter la mise en pratique pendant et après la formation.

Matériel : Le participant doit disposer d'un ordinateur portable (accès Wifi) et d'un smartphone

Durée de la formation : le programme complet se déroule sur une durée de 16 h, hors travail personnel à réaliser entre les sessions.

Format, nous consulter : individuel ou collectif (de 3 à 10 personnes), présentiel ou distanciel

Format distanciel uniquement pour le format individuel

PROGRAMME

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

Durée : 2 formats => 14h ou 21h

Nous allons travailler de manière méthodique, pas à pas, la construction de votre stratégie de communication sur Instagram et Facebook.

Introduction : Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux

- Pourquoi communiquer sur Instagram et Facebook ?
- Intégrer le fonctionnement de l'algorithme

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.

- Créer et sécuriser vos comptes/pages
- 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
- Optimiser vos informations => lien, mail, téléphone, réservation, adresse, jours et horaires d'ouverture, mentions légales ...
- Connecter vos comptes aux différents canaux digitaux
- Interagir avec votre communauté => gestion des avis et commentaires etc.
- 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.
Définir votre stratégie de contenu => thèmes, formats, style/ton, fréquence
- Choisir où publier ses contenus :
 - 1/ Publier sur le fil d'actualité => Focus créer un feed attractif sur Instagram
 - 2/ Réaliser des stories/reels
 - 3/ Réaliser des lives
 - 4/ Réaliser et publier des vidéos sur IGTV (Instagram) et sur Facebook
- 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
- Utiliser la géolocalisation sur Instagram
- 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
- 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.

- Identifier les leviers d'achat
- 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.
Créer, installer et paramétrer un pixel Facebook
- Comprendre la structure d'une publicité à partir de l'outil gestionnaire de publicités
- Définir la stratégie d'une campagne => objectifs
- Paramétrer la campagne => créer l'audience à partir des options de ciblage, le budget, le calendrier
- Concevoir une publicité => créer des formats visuels attractifs et rédiger la description
- Analyser les performances d'une campagne => résultats et ajustement

Formez-vous et bénéficiez d'une **formation personnalisée**
(prise en charge par votre OPCO/Agefice/FACEA/CPF*).

Sans engagement de votre part, nous prenons le temps de discuter avec vous de la situation de votre commerce et vous proposons une formation adaptée.

**Formation individuelle à distance personnalisée et adaptés aux horaires de votre choix. En tant que commerçant, vous pouvez bénéficier d'une prise en charge totale ou partielle de la formation. Nous évaluons votre éligibilité au financement de la formation et vous aidons à constituer votre dossier de prise en charge*



Olivia CHARRADE – Fondatrice de Commerce D'Exception

Tél : 06 70 45 89 80 - <https://commercedexception.fr/>