

ASTUCES DE PRO (ÉPISODE #3) : COMMENT ATTEINDRE SES 100 PREMIERS FANS SUR FACEBOOK ET INSTAGRAM

Par : Perles & Co



On ne le dira jamais assez : être présent sur les réseaux sociaux, c'est un excellent moyen d'être visible, de montrer son travail et de vendre ses créations. Quand on dit réseaux sociaux, on vous parle bien évidemment d'un compte professionnel (et pas personnel) sur Facebook, qui est le réseau social le plus utilisé au monde après Youtube, et sur Instagram qui a une approche très visuelle, et donc en adéquation pour montrer toutes les jolies choses que l'on crée dans l'univers du DIY.

On vous voit venir : "C'est bien beau d'avoir un compte Facebook et un compte Instagram, mais comment gagner des fans sur Facebook ? Comment avoir plus de followers sur Instagram ?" Bonnes questions ! Dans cette nouvelle vidéo, Audrey vous donne ses astuces et ses conseils pour savoir comment obtenir ses 100 premiers fans sur les réseaux sociaux.

1. Informez-en tout le monde

Que ce soit Tonton Jacky, Tatie Michèle, Mamie Maggy, Papi Pierrot... Toutes les personnes de votre entourage ayant un compte Facebook ou Instagram (et qui s'en sert réellement !) doivent être informées de votre présence sur les réseaux sociaux !

Le dire de vive voix à votre entourage est une chose. Mais pour toucher un plus grand nombre, la meilleure méthode reste d'envoyer un mail. C'est le moyen de communication le plus utilisé, notamment lorsqu'on fait des commandes de bijoux. Avant d'envoyer votre mail, il y a deux points essentiels à respecter :

- Première chose : on soigne sa signature avec son nom, l'adresse, le numéro de téléphone et le joli logo de votre entreprise... Cela fait toujours plus professionnel et laisse une bonne impression !
- Deuxième chose : sous la signature, on n'oublie pas d'ajouter des petits pictos qui renvoient vers les réseaux sociaux sur lesquels vous êtes présent.

Petite astuce en plus pour ceux qui maîtrisent un peu : utilisez Bitly, un service en ligne gratuit et facile d'utilisation, qui fournit entre autres



des outils pour savoir combien de personnes ont reçu votre email et combien d'entre elles ont cliqué sur le petit picto et, in fine, vous ont vraiment rejoint sur vos réseaux sociaux.

2. Utilisez des Hashtags (#)

Utilisez des hashtags (#) porteurs, populaires, efficaces.

- Sur Instagram, les hashtags doivent être variés. On vous conseille d'en mettre, environ, entre 10 et 15 par publications. Choisissez-les bien : ne ciblez pas des hashtags trop larges, préférez des hashtags spécifiques ayant quand même une certaine notoriété sur Instagram. Vous pouvez lancer vos propres hashtags, mais ne mettez pas la charrue avant les bœufs : attendez d'être complètement hyper hype d'Instagram pour le faire !
- Sur Facebook, les hashtags fonctionnent aussi, mais ils n'ont pas la même vocation. Ils sont utilisés dans le moteur de recherche Edgerank (voir épisode 2 des astuces de pro pour animer sa page Facebook) pour référencer votre post sur un certain thème.

3. allez sur les groupes Facebook

Les groupes Facebook sont une mine d'or pour vous ! C'est que du bonheur à condition d'avoir bien travaillé sa ligne éditoriale : évidemment on ne va pas sur les groupes Facebook en mode brut de décoffrage (Coucou, on ne se connaît pas, mais venez liker ma page Facebook !), au risque de n'intéresser personne et surtout de n'attirer aucun follower sur vos pages.

Avant de suggérer votre page aux autres membres du groupe, il faut d'abord bien travailler votre contenu, votre feed, votre fil d'actualité, aussi bien sur Facebook que sur Instagram, avec des choses intéressantes comme des vidéos à regarder, des concours, des événements, des petites infos utiles... de manière à captiver les followers. Il faut que les autres membres du groupe trouvent un intérêt à suivre votre page !

Alors, allez-y subtilement, humainement, gentiment... Gardez à l'esprit que la meilleure façon de recevoir, c'est de donner. Alors discutez, participez à la vie du groupe, échangez avant de rediriger vers votre compte pro Facebook ou Instagram.

4. Faites des stories

Sur Facebook comme sur Instagram, les stories sont hyper tendance. Elles ont une portée bien plus grande qu'un simple post sur les réseaux sociaux. Le taux de reach, c'est-à-dire le taux d'atteinte d'une story (voir épisode 2 des astuces de pro pour animer sa page Facebook) est en effet très intéressant. Alors faites des stories !

Sur Instagram, on conseille au moins 3 stories par jour : les coulisses de la création, le petit déj, la vie de la boutique, votre vie en mode décalé, le mood du jour... Tout ce que vous voulez en intégrant des petits hashtags, des petits filters, en faisant des petits montages... Pensez que les gens sont curieux et aiment poser leur cerveau pour rigoler. Alors n'hésitez pas à les faire rire !

D'autres fonctionnalités peuvent être un plus pour vous :

- La géolocalisation : vous pouvez géolocaliser votre story, ce qui permet de la diffuser d'autres personnes que celles qui vous suivent sur le secteur géographique que vous avez mentionné.
- Les votes interactifs : c'est une manière ludique de faire participer votre communauté à la vie de votre boutique.

4. N'oubliez pas l'aspect Modération

Ne laissez pas les membres de votre communauté et vos potentiels futurs followers sans nouvelles de votre part : répondez aux commentaires, aux messages privés, aux gens qui utilisent vos hashtags... Mais ne soyez pas laconique, engagez de vrais échanges ! Pensez aussi à relancer le fil de la discussion, car cela fait remonter votre publication dans le fil d'actualité et du coup cela booste encore plus le taux de reach.

5. incitez à utiliser les arobases et les tags

N'hésitez pas inciter les gens à utiliser les arobases (@) et les tags pour taguer leurs amis. En effet, on dit bien que les amis de nos amis sont nos amis, alors on compte sur l'effet boule de neige pour augmenter notre nombre de followers sur les réseaux sociaux.

Cela peut se faire par des jeux concours par exemple en taguant trois copines en commentaire et en partageant en mode public sur le profil pour faire gagner l'une de vos créations à l'occasion de vos 50, 100, 150 premiers fans. Attention cependant à utiliser les jeux concours mesurément, à ne pas en abuser et à respecter les consignes d'utilisation du réseau social.

Cela peut être aussi le lancement de défis ou de gages entre copines comme "Clique sur l'arobase et la première personne que tu tagues te



devra un après-midi créatif" ou "Tague une personne dont le prénom commence par la lettre A, elle devra te faire un gâteau au chocolat"... Beaucoup de blogueurs le font et ça marche énormément !

