

MODULE

> COMMUNICATION

THÈME 19

> COMMENT VENDRE SUR FACEBOOK, SNAPCHAT ET INSTAGRAM ... ?



- 1. Généralités sur la vente sur les réseaux sociaux**
- 2. Se faire connaître sur les réseaux sociaux**
- 3. Comment vendre sur Facebook ?**
- 4. Comment vendre sur Instagram ?**
- 5. Comment vendre sur Snapchat ?**
- 6. Points à retenir...**

Réseaux sociaux

Facebook



- Réseau social le plus utilisé au monde : une marque a intérêt à y être présente
- Ventes et promotions des produits/services
- La vente est gratuite (Facebook ne prélève pas de commission lors d'une transaction)

Youtube



- Utilisation de vidéos

Instagram



- Possibilité de partager avec les clients l'image de marque...
- ... et de renforcer les dispositifs événementiels (exemple: dévoiler une avant première d'un produit ...)

Snapchat



- Positionnement auprès des jeunes notamment
- Par exemple, possibilité de mise en place d'offres de réductions aux fans en contrepartie de la publication des photos d'eux entrain de consommer votre produit

Etapes à suivre

1

Intéresser les fans/ followers

- > Proposez des informations et contenus pertinents, les contacts suivront

2

Montrer l'expertise

- > Montrez ce que vous savez faire

3

Répondre aux questions

- > Répondez aux questions posées par vos fans/followers pour garder le contact

4

Rediriger vers le site

- > Redirigez les clients que vous avez intéressés vers votre site web, pour qu'ils aient une vision plus large du contenu et de votre expertise

Créer une « FAN page »



- Présentation et promotion des produits/services
- Partage des offres par les internautes
- Possibilité d'intégrer une boutique en ligne
- Rédaction d'un statut accrocheur

Publicité



- Lancement de campagnes qui redirigent vers des pages de ventes
- Campagnes payantes
- (voir détail sur slide suivant)

Photo de couverture

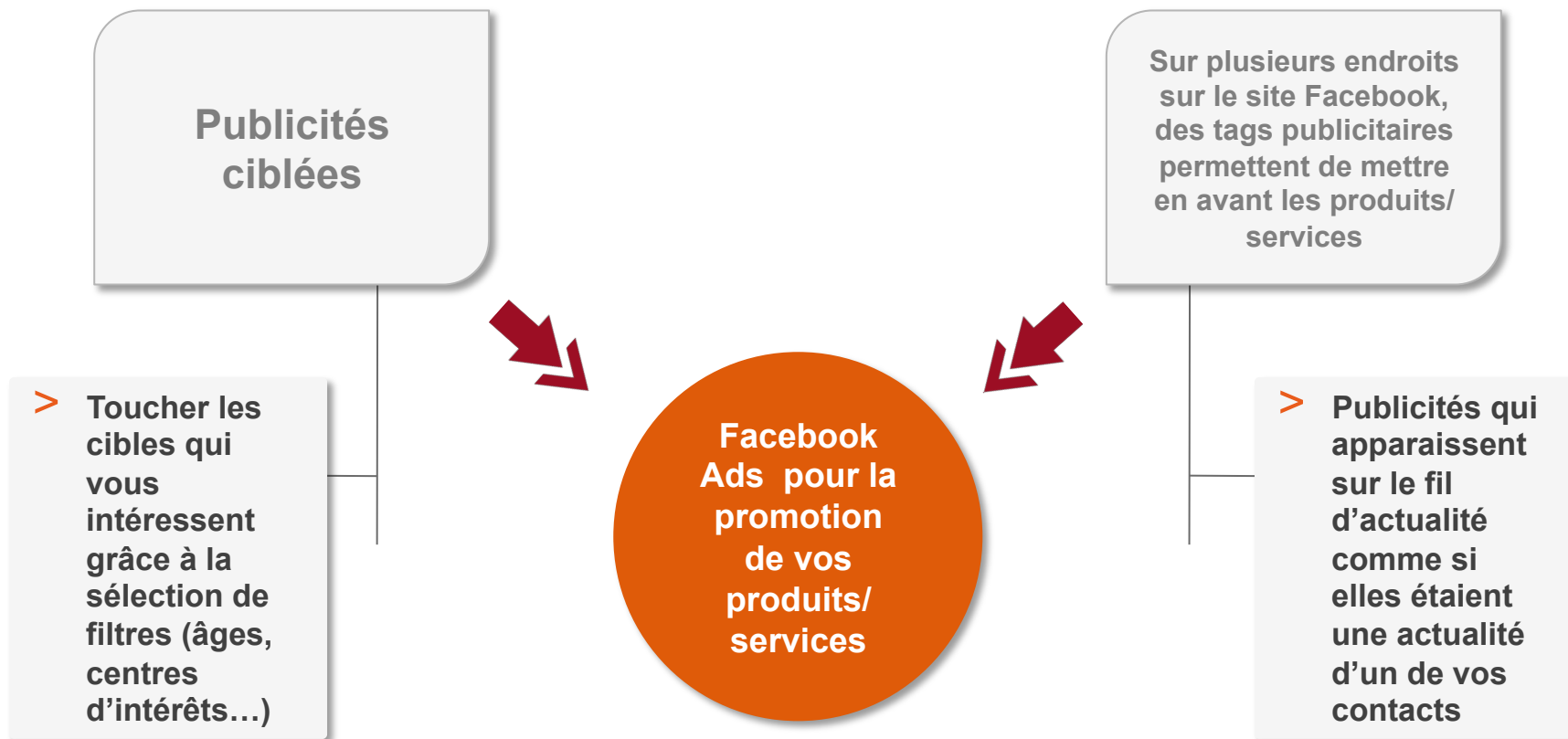


- La photo de couverture de votre compte correspond à une affiche publicitaire

Boutique en ligne



- Solutions gratuites ou payantes pour importer directement sur Facebook des boutiques en lignes
- Avantage : l'internaute aura accès à votre catalogue (sans obligation d'achat)



**Assortir les promotions
à des photos percutantes**

**Installer des applications de vente,
synchronisées avec Instagram**

**Susciter l'intérêt
de personnes «influentes» sur le réseau
pour faire référence à vos produits/services**

Insertions publicitaires

**Publicité
(4 formats de
vidéos)**



- Publicités 3V (Vertical Video Views)
- Discover ads
- Publicités « App Installs »
- Publicités « Shopping »

- Les affichages diffèrent d'un format à un autre :
 - plein écran
 - affichage vertical
 - Etc.
- Ces publicités sont diffusées dans les espaces de contenus premium de Snapchat :
 - Discover
 - Live Stories
 - Local Stories
- La publicité peut être ciblée selon
 - le lieu (ville, région...)
 - le sexe
 - par appareil mobile
 - Etc.
- Pour l'instant, les prix des publicités sur Snapchat restent très élevés

Les *Live Stories* :
achats d'espaces disponibles dans les « *LiveStories* »

Les « *Lens* » Lentilles : pour ajouter de l'humour aux photos
Certaines marques y recourent
et ces *Lens* peuvent être spécifiques à une marque

Les Géofiltres :
Ajout de filtre indiquant la localisation sur les photos

Généralités sur la vente sur les réseaux sociaux

- > Facebook : réseau social le plus utilisé
- > Snapchat : positionnement auprès des jeunes
- > Instagram : renforcement de l'image
- > YouTube : utilisation de vidéos

Se faire connaître sur les réseaux sociaux

- > Intéresser les fans/followers
- > Montrer son expertise
- > Répondre aux questions que posent les utilisateurs
- > Rediriger vers son site

Comment vendre sur Facebook, Instagram et Snapchat

- > Facebook : créer une page Fan, publicités, photos de couvertures, boutique en ligne
- > Instagram photos percutantes, applications de vente, insertions publicitaires
- > Snapchat : *live stories*, « *lens* » sponsorisées, géofiltres