



FACEBOOK POUR LES PROS

20 meilleurs contenus à partager sur Facebook



DIGISMILE



AVANT DE COMMENCER...

Facebook est le réseau social n°1 au monde. En Juin 2017, pas moins de 2 milliards de personnes y sont inscrits, dont 2.300.000 au Sénégal.

Bien que les publications des pages disparaissent de plus en plus du fil d'actualité des abonnés, au profit des publications sponsorisées, intégrer ce média à votre stratégie marketing reste une nécessité.

La question qui se pose toujours quand on a à sa charge la communication de son entreprise sur les réseaux sociaux est : quel contenu performant partager pour générer de l'engagement de la visibilité et du profit ? En effet, « communiquer » n'est pas une fin en soi. Vous vous adressez aux internautes pour une bonne raison, par exemple :

- Faire connaître vos produits,
- Valoriser l'image de votre entreprise,
- Générer du trafic sur votre site web,
- Trouver de nouveaux clients.

Les raisons qui vous poussent à utiliser les réseaux sociaux comme canal de communication peuvent être multiples, mais le discours habituel du vendeur n'est pas ce qui marche le mieux sur internet.

Pour vous aider à créer des liens avec vos abonnés et leur parler de vos services et produits sans qu'ils ne se sentent persécutés, voici les 20 meilleurs contenus à partager sur la page Facebook de votre entreprise.



1

Créez une FAQ

Répondez aux questions qu'on vous pose souvent sous forme de vidéo en direct ou d'une image, et redirigez vos abonnés sur votre site web pour plus de détails.

2

Parlez originellement de vos produits

Chaque semaine, mettez en scène un de vos produits dans une situation bien précise, dites comment les utiliser, pourquoi, et demandez des avis aux internautes.

3

Reportage sur vos locaux

Parler de votre entreprise, de vos collaborateurs, du travail effectué dans chaque département, des missions en cours...

4

Rubrique « Le saviez-vous ? »

Partagez avec vos fans vos connaissances, des bonnes pratiques et conseils.

5

Réalisez des interviews

Réalisez des interviews sous forme d'Article Facebook ou de vidéo, avec des professionnels de votre domaine, expliquant de manière explicite leurs métiers. Profitez-en pour partager quelques conseils et bonnes pratiques.

6

Partagez une anecdote

Vous avez vécu une histoire assez drôle au sein de votre entreprise, ou avec un client ? Racontez-la et partagez la leçon que vous en avez tirée.

7

Parlez de vos événements

Créez une page Facebook Evénement pour votre événement à venir et partagez le programme, la liste des invités, les moyens d'y participer... Si vous participez à un événement, partagez des photos et vidéos, et donnez vos impressions.

8

Mettez en avant vos clients

Une fois par semaine, ou par mois, parlez de l'un de vos clients. Dites ce que vous faites pour lui et recommandez ses services.

9

Coup de cœur

Une idée d'une autre entreprise, un produit, un service, une publication vous a séduit ? Partagez-le avec les personnes qui vous suivent et demandez-leur de partager eux aussi leurs coups de cœur.

10

Newsjacking

Une info vient tout juste de tomber et tout le monde en parle sur les réseaux sociaux ? Profitez de l'engouement pour parler, à votre manière de la situation. Utilisez le hashtag d'actualité et demandez aux internautes de dire ce qu'ils en pensent.

11

Remerciez

Dites merci aux personnes qui vous suivent. Profitez-en pour mettre à l'honneur un abonné très réactif à vos publications et demandez-lui de dire ce qu'il pense de votre entreprise.

12

Organisez un concours

Un concours augmentera l'engagement de vos fans sur votre page Facebook et vous fera gagner de la visibilité. Mettez en jeu un de vos produits ou services.

13

Sondage

Organisez un sondage pour demander à vos abonnés leurs attentes par rapports à votre entreprise, afin d'améliorer vos produits et services.

14

Webinaire

Valorisez votre expertise en organisant un séminaire en ligne avec Facebook Live. Demandez à vos fans de poser leurs questions sur l'ordre du jour et vous y répondrez en Live.

15

Parlez de vos réalisations

Partagez votre portfolio avec les internautes. Créez un album où vous ajoutez régulièrement vos réalisations, sans oublier de préciser que si un de vos fans a besoin d'un service que votre entreprise offre, il peut faire appel à vous.

16

Ajoutez vos offres de services

Facebook permet d'ajouter les différents services qu'offre votre entreprise avec vos tarifs. Rendez-vous dans la rubrique « Services » de votre page et ajoutez les avec une image, pour attirer l'attention dessus.

17

Bouton « Appeler maintenant »

Un bouton d'appel à l'action « Appeler maintenant » vous permet d'être appelé au téléphone par les utilisateurs du réseau social en un seul clic.

18

Offre spéciale

Vous êtes en promo ou vous avez une offre spéciale limitée dans le temps ? Rendez-vous dans la rubrique « Offres » et ajoutez tous les détails ainsi qu'un bouton d'appel à l'action.

19

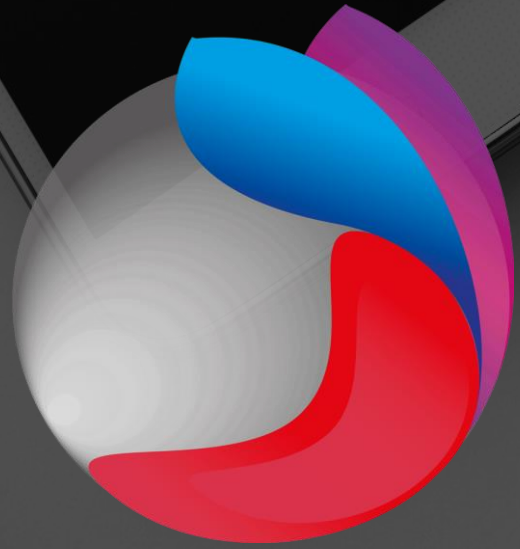
Stories

Les stories sont des publications qui disparaissent au bout de 24 heures. Organisez un jeu et donnez des indices à travers les stories ; partagez vos photos d'entreprises et celles de votre équipe.

20

Boutique en ligne

Votre page Facebook vous permet de vendre en ligne avec la rubrique « Boutique » qui est une véritable boutique en ligne où vous pouvez ajouter vos tarifs, les photos et vidéos de produits, et même rediriger votre acheteur vers une page spécifique de votre site e-commerce.



DIGISMILE

Digital Agency for a Connected Africa

CONTACT : 00 221 77 500 02 02
H33, Scat Urbam – 11500 Dakar SN
contact@digismileagency.com
www.digismileagency.com

