

MARKETING INSTAGRAM

POUR DÉBUTANTS

Le marketing sur Instagram pour les débutants

Instagram a connu une croissance remarquable depuis son lancement. En fait, il a maintenant dépassé le milliard d'utilisateurs et semble prêt à concurrencer même Facebook, la plus grande plateforme de médias sociaux au monde. Avec des chiffres comme ceux-ci, il est juste de considérer Instagram comme un excellent endroit pour commercialiser votre entreprise. Cependant, cela peut sembler déroutant lorsque vous cherchez à commercialiser votre entreprise sur Instagram pour la première fois. Où devez-vous même commencer?

Heureusement, vous avez trouvé le bon post pour vous guider à travers les hauts et les bas du marketing sur Instagram. Ici, vous apprendrez ce qui suit:

- Qu'est-ce que le marketing sur Instagram?
- Comment créer votre profil d'entreprise sur Instagram
- Comment rassembler et développer votre suivi
- Utiliser les informations d'Instagram pour suivre votre performance

*Je ne sais pas pour vous,
mais je suis excité de commencer !
Allons-y !*

Définition du marketing sur Instagram

Pensez au marketing sur Instagram comme un type de marketing sur les médias sociaux où vous utiliserez la plateforme Instagram pour trouver des pistes et des clients pour votre entreprise.

Notez que vous pouvez utiliser le marketing sur Instagram et promouvoir votre entreprise de deux manières principales:

- En utilisant des méthodes payantes telles que le marketing d'influence et la publicité;
- En utilisant des méthodes non rémunérées, par exemple via des articles de blog, des commentaires et des histoires Instagram. Cela est généralement connu sous le nom de création de contenu organique.

L'objectif d'être sur Instagram pour vous sera souvent de vendre des services et des produits, de créer de bonnes relations avec les futurs clients et de gagner un suivi. Plus tard, nous découvrirons exactement comment vous pouvez y parvenir.

Mais d'abord...

L'algorithme d'Instagram

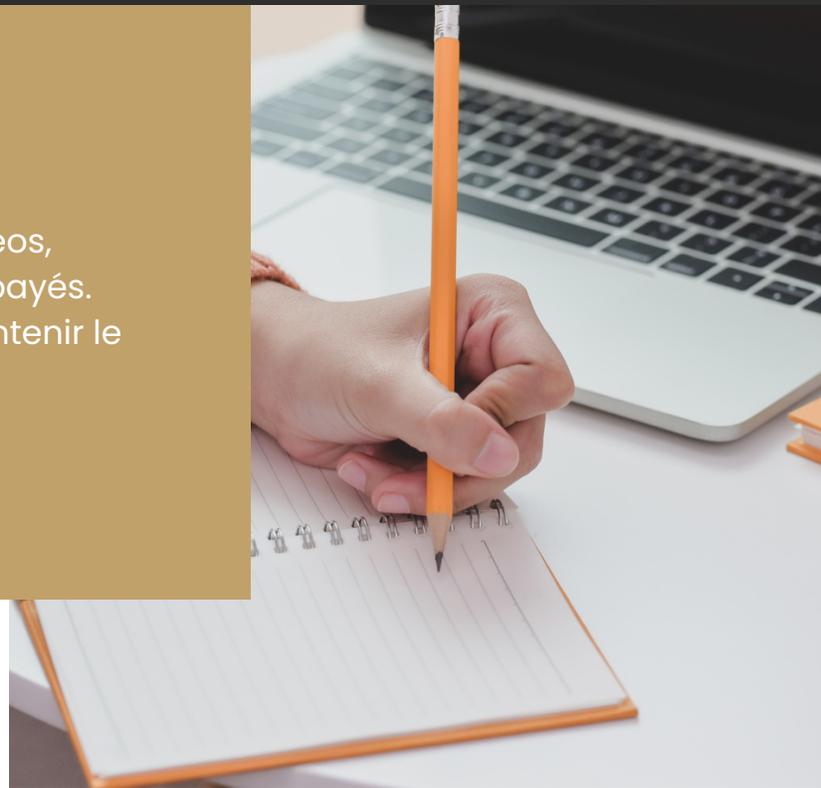
Si vous vous intéressez au marketing numérique, vous avez probablement déjà entendu parler de l'algorithme. Notez que vous n'avez pas besoin de comprendre en profondeur comment il fonctionne. Cependant, si vous voulez être en avance d'une étape dans votre marketing sur Instagram, il est bon d'avoir une compréhension de base de son fonctionnement.



Le but de l'algorithme d'Instagram est de fournir du contenu utile et pertinent aux utilisateurs. C'est ce qui en fait un allié précieux à utiliser dans votre marketing. L'algorithme suggère du contenu aux utilisateurs en fonction de leur comportement précédent. Dans cette optique, votre objectif devrait être de fournir aux utilisateurs un contenu de qualité qui soit utile et réalisable. Ne créez jamais de contenu pour le plaisir de le faire et assurez-vous toujours qu'il ajoute de la valeur aux utilisateurs. Voici quelques types de contenu que vous pouvez envisager:

1. Le contenu organique

Le contenu organique fait référence aux vidéos, articles de blog et histoires qui ne sont pas payés. L'objectif de créer un tel contenu est de maintenir le public engagé, divertissant et intéressé.



2. Les publicités Instagram

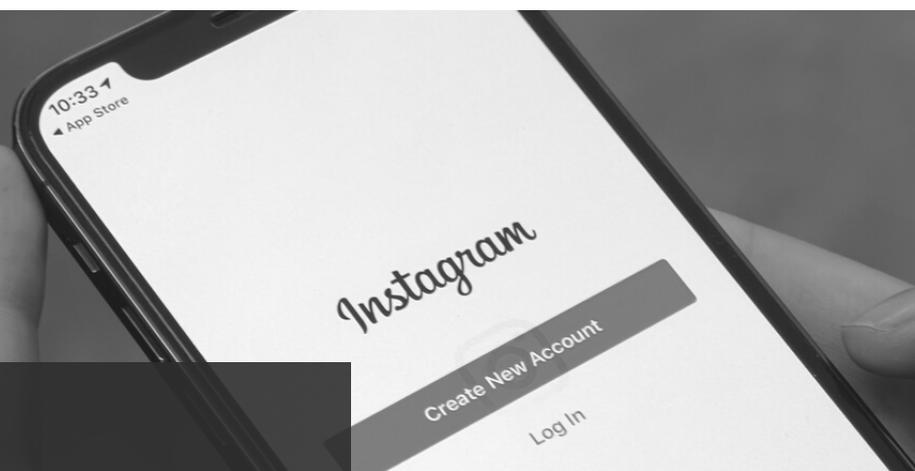
Pour une approche marketing plus directe visant à réaliser rapidement des ventes, vous voudrez envisager les publicités Instagram. Celles-ci peuvent inclure des publicités achetables, des publicités vidéo, des publicités d'image, des publicités carrousel et des publicités d'histoire. Les publicités d'image et de vidéo présentent respectivement une image et une vidéo. Elles apparaissent dans les fils d'actualité de l'utilisateur et ont souvent un appel à l'action tel que Acheter maintenant, Apprendre maintenant, Réserver maintenant, Regarder plus, Écouter maintenant.

Les publicités carrousel, comme indiqué ci-dessous, ont plus d'une seule image ou vidéo, chacune pouvant avoir un lien. Prenons l'exemple d'un magasin en ligne, vous pouvez montrer quelques articles en vente sur l'annonce carrousel avec un lien qui amène l'utilisateur à votre magasin.

3. Le marketing d'influenceurs

Les influenceurs peuvent aider à donner une énorme impulsion de reconnaissance à votre marque. Notez qu'il est essentiel de trouver les bons influenceurs.

Le troisième moyen principal de faire de la publicité pour votre entreprise sur Instagram est par le marketing d'influenceurs. Il est très populaire. Les influenceurs ont déjà rassemblé un public basé sur leur contenu et leur créneau. Ils existent dans chaque créneau, de la technologie à la finance en passant par la mode.



Maintenant que vous êtes conscient des différentes façons de faire la promotion de votre entreprise sur Instagram, passons à l'essentiel, n'est-ce pas?

Tout d'abord, nous apprenons quoi faire et ne pas faire lors de la configuration de votre profil de compte Instagram.

Comment configurer votre profil professionnel Instagram

Il est facile de penser que vous pouvez simplement configurer un profil Instagram personnel et commencer à faire du marketing. Cependant, pour être crédible auprès de votre public et profiter de fonctionnalités supplémentaires telles que les informations Instagram, vous aurez besoin d'un profil professionnel Instagram.

Et voici comment en créer un !

Comment configurer votre profil professionnel Instagram (suite)



Les étapes

Commencez par créer un compte Instagram. Il est idéal d'utiliser le nom de votre entreprise ou de votre société pour permettre une reconnaissance de la marque.

Vous aurez besoin d'une page professionnelle Facebook. C'est une exigence d'Instagram à des fins de vérification.

Pour créer votre compte professionnel Instagram, connectez-vous à votre compte Instagram. Allez dans le coin inférieur droit et appuyez sur l'icône circulaire. Cliquez sur les paramètres.

Une fois sur la page des paramètres, faites défiler jusqu'à trouver *Passer au profil professionnel*.

Enfin, on vous demandera de connecter le compte Instagram à la page professionnelle Facebook. Vous devrez ensuite modifier les informations de l'entreprise telles que le numéro de contact, l'e-mail et l'emplacement. Assurez-vous de ne pas ajouter d'informations privées car elles seront publiques sur votre profil Instagram.

Comment créer un profil professionnel de première classe

Tout d'abord, restez cohérent. Cela signifie inclure les couleurs que vous avez sur votre site Web ainsi que les polices et images. Cela rend votre entreprise plus reconnaissable.

Il y a deux éléments principaux de votre profil d'entreprise Instagram sur lesquels vous devez vous concentrer. **Ce sont votre photo et la biographie.**

Pour la photo, il est toujours bon d'utiliser le logo de votre entreprise ou de votre société. Cela facilite beaucoup la reconnaissance de la marque par les utilisateurs.

Passons maintenant à la biographie. Tout d'abord, faites toujours en sorte que la biographie concerne vos clients et votre entreprise. Au lieu de décrire ce que l'entreprise offre, dites ce que les clients ont à gagner. Si vous avez quelque chose à offrir, vous pouvez utiliser votre biographie pour le promouvoir. Encore une fois, n'oubliez pas de faire en sorte que cela soit bénéfique pour les clients.

Par exemple, vous pouvez promouvoir un cours en ligne sur la création d'une entreprise en ligne. Vous pouvez également utiliser votre biographie pour encourager les utilisateurs à interagir avec votre entreprise et votre marque. Par exemple, vous pouvez leur demander de partager des idées pour avoir une chance d'être présenté sur votre site web.

La biographie est également l'endroit où vous ajoutez un lien permettant aux clients d'explorer votre marque. Il peut s'agir d'un lien vers un site web d'entreprise, du contenu ou d'une vente.

Enfin, il est bon d'ajouter des émojis dans votre biographie. Ils sont un excellent moyen rapide de faire passer un message. Notez que vous disposez de seulement 150 caractères pour jouer, alors utilisez-les judicieusement !

Fonctionnalités Instagram

1. Hashtags Instagram

Ce n'est rien de nouveau et les hashtags existent depuis longtemps. En fait, ils semblent être utilisés partout sur internet de nos jours.

Le principal avantage d'utiliser des hashtags est que vous pouvez rapidement communiquer aux utilisateurs que vous avez ce qu'ils recherchent. Beaucoup d'utilisateurs en ligne recherchent du contenu et même des produits basés sur les hashtags seuls. C'est pourquoi c'est un outil de marketing si puissant. Si vous avez du contenu que vous cherchez à promouvoir, ajoutez les hashtags associés pour le rendre plus facile à trouver par les utilisateurs en ligne.

2. Stories Instagram

Plus de la moitié des utilisateurs d'Instagram utilisent les Stories Instagram. La popularité de cet outil a tout son sens. Les stories sont un moyen intéressant et engageant de se connecter avec vos abonnés. Les Stories Instagram ne restent que 24 heures et ne durent que 15 secondes. Ils offrent aux entreprises une occasion de relayer des informations plus approfondies ou plus opportunes.

Il existe plusieurs façons d'utiliser les Stories Instagram :

- Afficher du contenu en coulisses
- Répondre aux questions courantes et populaires
- Promouvoir un concours ou une offre
- Permettre à un influenceur ou à un employé de publier du contenu pendant une journée
- Promouvoir du contenu tel qu'un cours en ligne ou un livre électronique

Fonctionnalités Instagram (suite)

3. Instagram LIVE

Cet outil ou fonctionnalité vous permet de diffuser en direct pour interagir en direct avec vos abonnés. C'est une bonne fonctionnalité à utiliser lorsque vous cherchez à promouvoir quelque chose ou à relayer des informations opportunes.

Avec Instagram en direct, vous apparaissez en premier dans les flux de vos abonnés. Lorsqu'ils ouvrent l'application, ils recevront également la notification que cela se produit.

Une chose à prendre en compte avec Instagram en direct est que vous ne devriez utiliser cette fonctionnalité que lorsque vous avez un excellent contenu à promouvoir, sinon vous courez le risque de perdre des abonnés si vous gaspillez leur temps.

4. IGTV

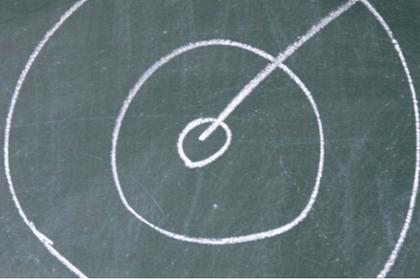
IGTV vous permet de créer et de télécharger des vidéos d'une durée de plus d'une heure, contrairement aux histoires Instagram où les clips ne durent que 15 secondes. Il est idéal pour ceux qui ont de nombreux abonnés.

Avec IGTV, les utilisateurs d'Instagram peuvent rechercher des vidéos qui les intéressent. L'algorithme Instagram étudiera également le comportement passé des utilisateurs et recommandera du contenu.

IGTV est idéal pour les utilisateurs qui produisent du contenu et des vidéos longs. Cependant, pour les débutants, il n'est peut-être pas nécessaire de passer directement à IGTV.

Comment créer une stratégie marketing réussie sur Instagram

Plusieurs facteurs se combinent pour donner une stratégie marketing Instagram réussie. Tout d'abord, vous devrez fixer un objectif clair. Vous devrez également élaborer des stratégies conçues pour vous aider à atteindre cet objectif. Enfin, vous devez évaluer ces stratégies pour voir les progrès et apporter des changements et ajustements si nécessaire.



Identifier vos objectifs

Vos objectifs commerciaux vont déterminer le type de stratégie marketing que vous choisirez. Pour déterminer vos objectifs, le vieil acronyme d'affaires SMART est utile.

Spécifique - Vous devez déterminer exactement quoi et comment vous voulez le réaliser. Ayez des chiffres.

Mesurable - Les objectifs eux-mêmes doivent être mesurables. Vous devriez être en mesure de les suivre au fur et à mesure de votre progression.

Atteignable - Il est bon d'être réaliste. Vous n'atteindrez probablement pas un million d'abonnés en un mois.

Pertinent - Les objectifs doivent être alignés sur votre secteur d'activité et votre entreprise.

Limité dans le temps - Créez un calendrier et un calendrier dans lesquels vous avez l'intention d'atteindre vos objectifs.

Maintenant que vous avez fixé vos objectifs, il est temps de créer votre stratégie de contenu Instagram.

Comment créer votre stratégie de contenu Instagram

Nous avons noté plus tôt les différentes options de publication que vous pouvez utiliser avec Instagram. Celui que vous choisirez dépendra surtout de votre public. Vous devez donc comprendre qui est votre public, ce qui les motive, comment ils aiment être divertis et comment ils se rapportent à différentes marques.

Notez que vous n'aurez probablement pas toutes les réponses aux questions ci-dessus instantanément. Vous les aurez à mesure que vous comprendrez mieux votre public. Plus vous comprendrez votre public, plus vous serez en mesure de créer des stratégies de marketing réussies sur Instagram.

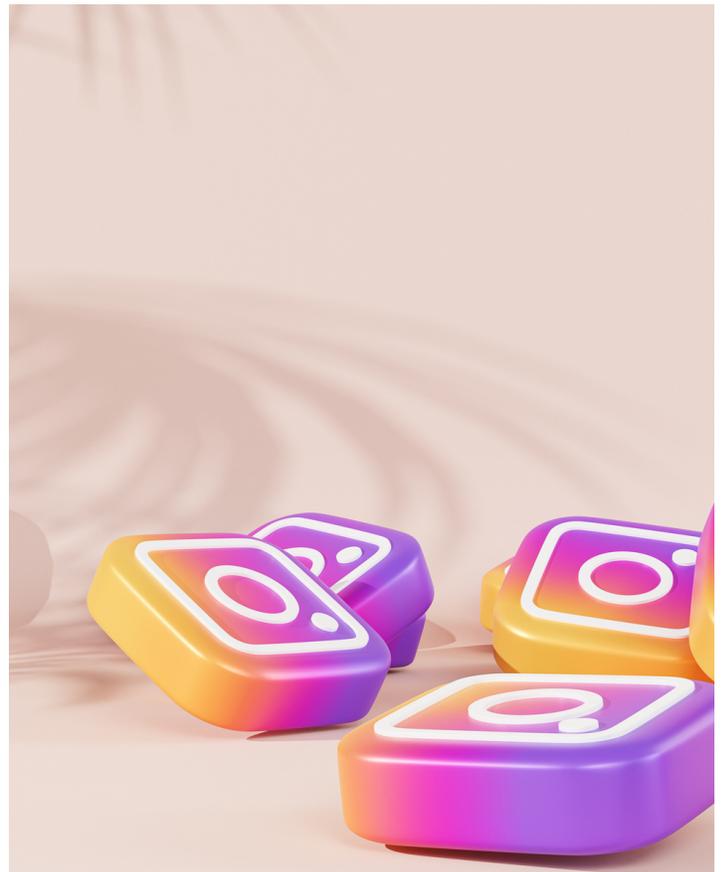
Quelques points à garder à l'esprit lors de la création d'une stratégie de contenu de marketing Instagram:

Assurez-vous que le contenu est en lien avec la marque de votre entreprise

Par exemple, si vous vendez des montres pour hommes, assurez-vous que les images et le contenu dégagent une ambiance sophistiquée et élégante. Si vos produits et votre entreprise sont basés sur des vêtements pour enfants, jouez avec différentes couleurs amusantes

Espionnez vos concurrents

Il est toujours bon de savoir ce que font les autres entreprises en ligne dans votre créneau. Cela peut vous aider à obtenir des informations précieuses, des idées et des astuces peu connues pour vous mettre en avance sur le jeu.





Comment créer votre stratégie de contenu Instagram (suite)

Créez un calendrier de contenu

Un calendrier de contenu Instagram peut vous aider à rester sur la bonne voie avec votre stratégie de contenu Instagram. Vous pourrez maintenir un contenu cohérent. Avec un calendrier de contenu, vous pouvez écrire tous les messages que vous devez télécharger dans le mois prochain.

Utilisez les insights Instagram

Il est impossible de ne pas inclure celui-ci. En fait, il serait difficile de créer une stratégie de contenu réussie sans les insights Instagram. Il vous offre des métriques sur la façon dont les clients interagissent avec la marque.

Vous pouvez également accéder aux informations démographiques sur vos abonnés. Cela vous aide à identifier un public cible que vous pouvez ensuite commercialiser.

Comment développer votre suivi sur Instagram

Peut-être l'une des principales questions que toute personne qui débute sur Instagram se pose est "comment puis-je obtenir plus de followers?"

La bonne nouvelle est qu'il existe des astuces que vous pouvez utiliser pour développer votre suivi sur Instagram.

1. Organiser un *giveaway*

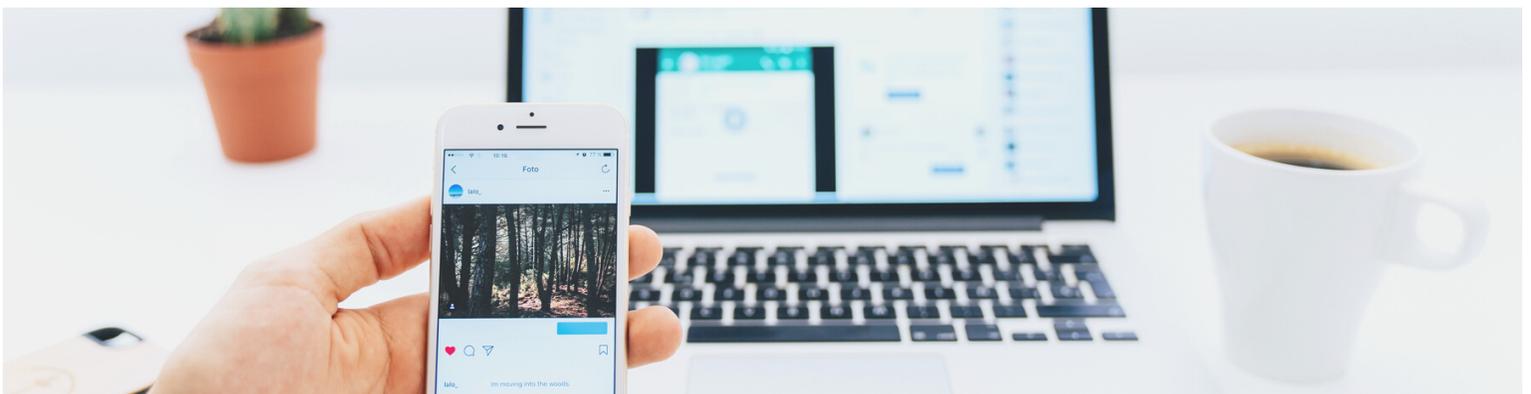
Vous pouvez vous associer à une autre entreprise et organiser un giveaway ou un concours. L'idée derrière cette stratégie est que puisque vous avez tous deux une niche et un public similaires, vous bénéficierez tous deux du suivi.

Pendant le giveaway, demandez à ceux qui rejoignent de suivre ou de taguer des amis.

2. Donner des shoutouts

Les shoutouts sont similaires à la repost. Ici, vous demanderez à d'autres entreprises de re-poster votre contenu et en retour, vous republierez le leur.

Assurez-vous simplement de rechercher des partenariats qui sont prêts à offrir une valeur mutuelle.



Comment développer votre suivi sur Instagram (suite)

3. Reposter le contenu d'autres entreprises

Une façon facile et intelligente de gagner un suivi est de taguer le contenu d'autres entreprises à succès qui sont dans votre créneau. Il y a de fortes chances que les abonnés de ces entreprises remarquent et deviennent vos abonnés.

Il y a aussi une chance que l'entreprise remarque et vous identifie également, vous donnant plus d'exposition. Parfois, les entreprises vous suivront également.

Bien que vous puissiez republier manuellement, il est beaucoup plus efficace d'utiliser des applications telles que Repost for Instagram.

4. Créer de bonnes légendes

La majorité des utilisateurs d'Instagram font défiler leur fil d'actualité en quête de divertissement ou simplement dans le cadre de leur routine quotidienne. Il est possible de capturer ces utilisateurs et de les transformer en abonnés en créant des légendes Instagram géniales et émouvantes.

Notez que l'objectif est de transmettre le sentiment derrière votre image ou votre vidéo. Si l'image ou la vidéo est un produit que vous vendez, expliquez pourquoi les gens devraient s'intéresser au produit. La légende devrait susciter l'intérêt et expliquer pourquoi les gens devraient s'engager avec le produit.

Comment développer votre suivi sur Instagram (suite)

5. Contacter un influenceur

Ici, le but est de contacter un influenceur populaire dans votre créneau ou votre industrie. Le grand avantage de cette stratégie est que votre marque est exposée aux abonnés de l'influenceur.

Un excellent moyen de trouver les bons influenceurs pour votre entreprise est de rejoindre des plateformes de marketing d'influenceurs. Ces plateformes rendent beaucoup plus facile de trouver et de valider les influenceurs. Par conséquent, cela rend beaucoup plus facile de développer des relations avec les influenceurs.



Les meilleures applications Instagram pour le marketing

Lorsque vous commencez tout juste, vous pouvez utiliser les fonctionnalités Instagram pour promouvoir votre entreprise. Cependant, si vous voulez passer à la vitesse supérieure en matière de marketing, vous voudrez peut-être envisager des applications Instagram.

Bien qu'il y ait de nombreuses applications à considérer, les meilleures à utiliser rendront vos publications mémorables et partageables. Les applications vous aideront à attirer l'attention de votre public de manière beaucoup plus efficace.

Jetons un coup d'oeil aux applications de marketing les plus importantes et essentielles que les entreprises Instagram devraient avoir.



VSCO

C'est une application d'édition de photos qui est indispensable. Elle est disponible pour iOS et Android. L'une des principales fonctionnalités qui distingue VSCO des autres applications d'édition de photos est son édition vidéo et ses filtres de type cinéma.

Certaines des fonctions que vous pouvez utiliser incluent l'amélioration de la couleur de la peau, le réglage du contraste et même l'assombrissement des bords.





Hootsuite

C'est également une autre application qui peut vous aider à planifier quand publier du contenu. Elle vous offre la possibilité de programmer manuellement, d'enregistrer le contenu en tant que brouillon ou de le mettre en file d'attente.

Vous pouvez également utiliser Hootsuite pour découvrir diverses métriques de marketing telles que la croissance des abonnés et la performance.



Later

Il s'agit d'une application de planification disponible sur iOS et Android. Sa fonction principale est de vous aider à planifier le meilleur moment pour publier.

Il suffit d'accéder au contenu multimédia de votre téléphone et de sélectionner un élément. Téléchargez l'élément dans le tableau de bord de Later. Lorsque le planificateur apparaît, ajoutez des légendes, des tags, ceux-ci aideront le contenu à devenir plus découvrable.





StoryLuxe

Ceci est l'une des applications de story Instagram les plus populaires disponibles et pour de bonnes raisons. Il offre aux utilisateurs une multitude d'options pour jouer avec, telles que le changement de caractéristiques élégantes, de modèles et même de couleurs pour vos histoires. De nombreuses options offrent une qualité cinématographique.



StoryLuxe

Layout est une autre application de story Instagram populaire. Il offre un mélangeur d'images super lisse. Vous pouvez faire une collation avec jusqu'à neuf images. Vous pouvez soit capturer des photos avec la cabine d'image intégrée, soit utiliser le contenu et les images de votre téléphone.



Comment gagner de l'argent avec le marketing Instagram

Une fois que vous avez acquis un nombre décent d'abonnés, vous devriez pouvoir gagner de l'argent sur Instagram. Maintenant que vous avez appris comment faire du marketing sur Instagram, il y a plusieurs options que vous pouvez considérer:

- Vendre vos propres produits
- Être un influenceur
- Rejoindre un programme d'affiliation



Stéphane Geoffrion
SPÉCIALISTE MARKETING PME

Stéphane est sorti de l'UQAM spécialisé en marketing. Incroyablement passionné et curieux, il s'est formé tant en marketing B2B et numérique. Son large inventaire de compétences lui permet d'avoir une vision d'ensemble stratégique qui l'aide à enseigner une approche marketing comprehensive.



GEOFFRION
CAPITAL