

MON COMMERCE SUR Instagram

laboutic.fr



Quels avantages ?



Entretenir une relation privilégiée avec vos clients



Affirmer votre personnalité face aux concurrents



Faire plus de ventes avec des animations

Par où commencer ?



Créer un profil reconnaissable

Votre image de profil vous représente, utilisez la même image sur tous vos réseaux sociaux. Trouvez un nom d'utilisateur simple et accrocheur. Indiquez le nom complet du magasin dans votre biographie.

VOTRE PROFIL



Poster pour capter l'attention des clients

Le post est la publication d'une ou plusieurs photos ou vidéos. Dévoilez votre univers en jouant avec les filtres et les Emojis.



Ajouter des #hashtags à la fin de votre légende

Pour capter des clients en fonction d'un centre d'intérêt, utilisez 5 à 10 mots-clés précédés du #

VOTRE LEGENDE



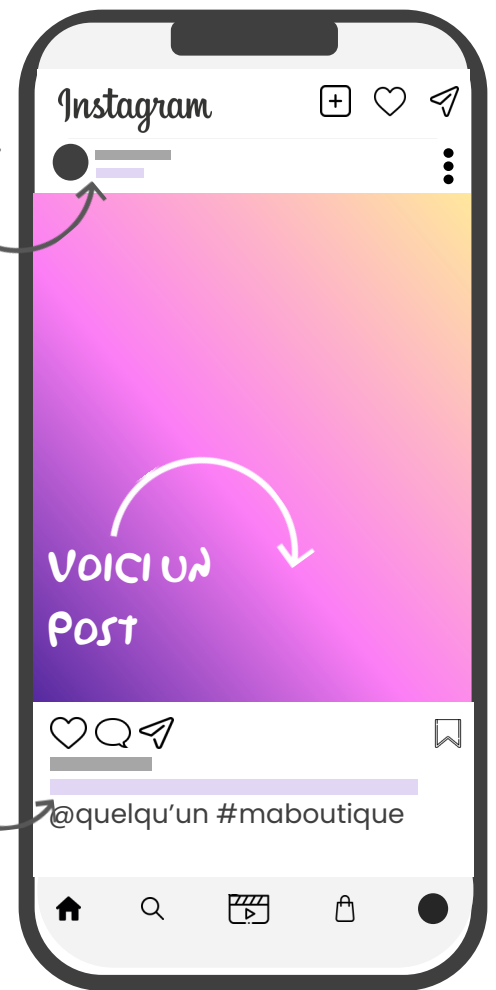
Retrouver des clients

Faites un clin d'œil à vos clients actuels et remerciez les, mentionnez leur nom d'utilisateur précédé du @.



Guider les clients vers votre Instagram

Affichez le nom de votre profil en boutique et invitez-les. Pour susciter leur intérêt proposez le nom du magasin précédé du #.



Avant d'aller plus loin...

Comment faire des photos qui représentent le mieux mon activité ?

[Retrouver notre fiche « Composer une image »](#)



Comment passer à un compte Entreprise ?

Dans les paramètres, allez vers le bas jusqu'à l'option : « Passer à un compte professionnel » et choisissez Entreprise.

Comment ajouter un lien cliquable ?

À noter : seul le lien de votre biographie sera cliquable. Changez-le selon votre besoin !

MON COMMERCE SUR Instagram

laboutic.fr



C'est parti !

Vous avez créé le compte Instagram de votre commerce, et maintenant ? En bref, 3 à 4 fois par semaine allez sur Instagram via votre smartphone, faites passer un message en jouant avec des #hashtags et en mettant en avant le lieu où vous êtes. L'important est d'interagir avec les clients et qu'ils puissent s'identifier à vos photos !



9 animations à tester ...

1

Montrez qui vous êtes

Les clients s'abonnant à vos réseaux sociaux ont envie de mieux vous connaître

2

Racontez l'histoire de votre commerce

pour ceux qui découvrent votre compte

3

Présentez un de vos produits.

Ex. Expliquez sa fabrication, ou comment l'utiliser

4

Racontez une anecdote sur le magasin.

Ex. Faites découvrir ce qui se passe en « coulisse »

5

Répondez aux demandes fréquentes en magasin avec une note d'humour

6

Faites un tirage au sort

Offrez soit un produit, soit quelque chose de symbolique

7

Faites des sondages

pour interpeler les clients qui vous suivent

8

Remerciez

et citez les comptes des clients qui vous soutiennent

9

Lancez un compte à rebours

Ex. soldes, sortie d'un nouveau produit, nouvelle collection, réouverture du magasin...

Et après ?

...comme en boutique



Analysez

ce qui « marche » pour vous



Intéressez-vous

à ce que font vos clients



Dialoguez

et répondez à leurs attentes

Besoin d'un conseil, d'un accompagnement... contactez votre conseiller local



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE