

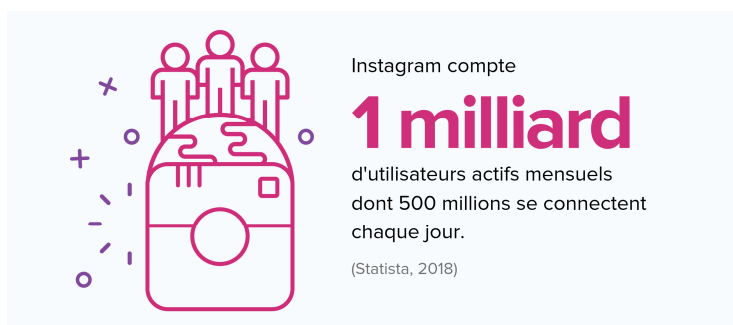


INSTAGRAM, l'essentiel

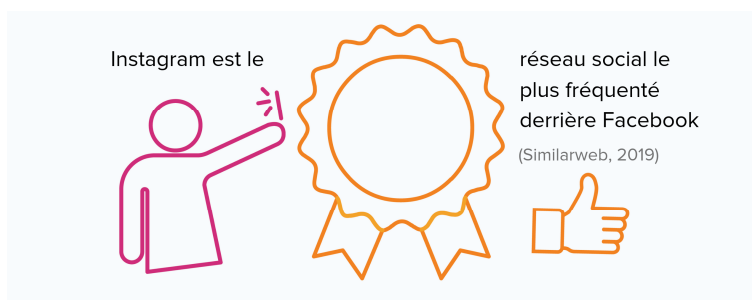
Dédiée à l'image, l'application Instagram met en avant les photos et vidéos postées par ses utilisateurs sous forme de post sur leur profil ou de stories visibles pendant 24h.

Créée en 2010, Instagram s'est vite imposée parmi toutes les applications de partage de photos et vidéos (6e réseau social le plus utilisé dans le monde). Le réseau social a été racheté par le groupe Facebook en 2012.

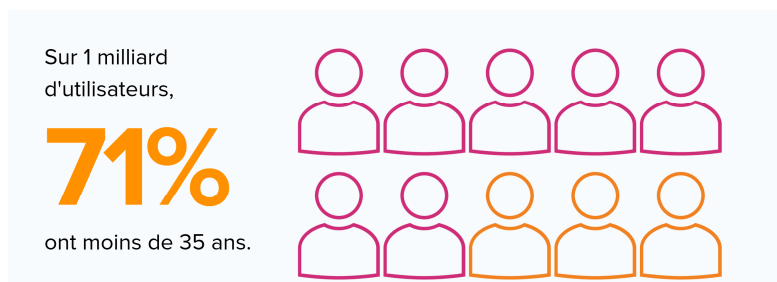
Les chiffres clés Instagram



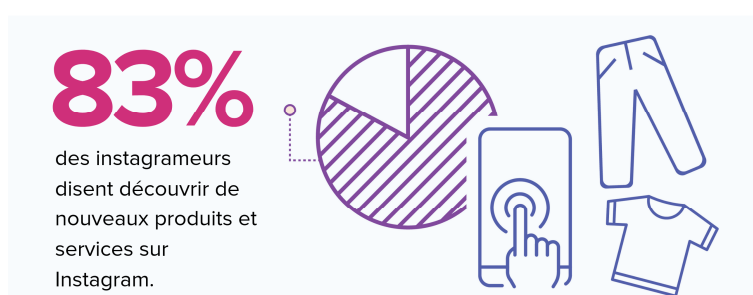
Pour les chiffres **Instagram France**, c'est **28 millions de visiteurs** uniques par mois et **11 millions par jour en France** (Statista 2019).



Avec **1 milliard d'utilisateurs actifs par mois**, Instagram est aussi la plateforme sociale ayant l'un des plus forts taux de fréquentation derrière Facebook et Twitter (Similarweb 2019).



71% des utilisateurs actifs mensuels dans le monde sur Instagram ont **moins de 35 ans** (Hootsuite, 2019). La tranche d'âge la plus importante est 25/34 ans.



83% des instagrameurs utilisent la plateforme comme **une source d'inspiration**.



Instagram **aide 80% des consommateurs à se décider avant d'acheter un produit ou un service**. (Facebook 2019). Les utilisateurs Instagram disent acheter un produit vu sur Instagram.

Communication - INSTAGRAM, l'essentiel

© FNCV – 50 rue Raymond Poincaré – 54000 NANCY – contact@fncv.org – Tél. 03 83 41 87 33

Vos avantages pour un compte Pro Instagram

Un profil Instagram professionnel est assez proche d'un profil Instagram personnel. Le compte pro Instagram contient des fonctionnalités supplémentaires pour aider les entreprises à se promouvoir sur Instagram.

- Accéder aux outils statistiques intégrés d'Instagram
- Faire de la publicité sur Instagram
- Utiliser Instagram Shopping pour taguer des produits dans vos publications et Stories
- Ajouter des boutons d'appels à l'action à votre profil (Numéro de téléphone, adresse email, itinéraire).

Pour les unions commerciales / Municipalités :

La possibilité de partager du contenu au quotidien sur **la ville, le commerce, les bonnes idées, les jolies places, les manifestations** : toutes choses faisant rayonner la ville et mettant en avant son dynamisme et l'attractivité des offres et du commerce.

Pour les commerçants :

Instagram représente une **formidable opportunité de promotion** pour atteindre de nouveaux clients avec peu de moyens, que vous soyez une petite marque locale ou une entreprise globale.

Les consommateurs recherchent l'inspiration sur Instagram ou cherchent des produits spécifiques avant de passer à l'achat.

Grâce à ses fonctionnalités, vous avez la possibilité de mettre en scène vos produits tout en présentant son univers ; il peut ainsi fédérer votre communauté en l'intéressant et en la rendant curieuse de se rendre en boutique.

Votre présence sur Instagram vous permettra d'améliorer votre visibilité.

Saviez-vous que vos contacts retiennent 20% de ce qu'ils lisent et 80% de ce qu'ils voient ?

Si poster une photo sur les réseaux sociaux n'a rien d'exceptionnel, le format unique d'image d'Instagram véhiculera un **message plus percutant, qu'on retiendra mieux.**

Ce seul format rendra **l'information visible et percutante.**

Un compte sur ce réseau social vous permettra de montrer qui vous êtes et de mieux vous faire connaître. Instagram a aussi cette particularité : vous rapprochez de votre communauté à condition de l'utiliser de la bonne manière.

Communication - INSTAGRAM, l'essentiel

© FNCV – 50 rue Raymond Poincaré – 54000 NANCY – contact@fncv.org – Tél. 03 83 41 87 33

Vos contacts sur Instagram disposent peut-être également d'un compte Facebook, Twitter ou Google + mais vous suivent-ils tous sur ces réseaux sociaux ?

Créer un compte pro vous permettra de mieux toucher votre cible en complément des autres réseaux sociaux sur lesquels vous êtes présents et de fédérer une communauté de membres propre à votre univers.

Les avantages d'un tel réseau est premièrement sa gratuité et le fait que votre compte Instagram puisse se lier à Facebook.

Le trafic de votre site internet : Si vous disposez d'un site internet, Instagram est un excellent moyen d'y générer du trafic (visite sur votre site) car vous pouvez ajouter sous les photos que vous publiez, une description avec des liens qui dirigent les utilisateurs vers votre site internet.

Vos premiers pas

Vous devez posséder une Page Facebook pour ouvrir un profil Instagram professionnel.

- Pour passer d'un compte Instagram personnel à un compte professionnel, suivez ce tutoriel [ICI](#)
- Pour créer un compte Instagram, [ICI](#)

Grâce à la création d'un compte business, vous pourrez **ouvrir une boutique Instagram Shopping** et ainsi avoir l'opportunité de faire des ventes. ([Voir notre fiche « Vendre sur Instagram »](#))

Les 9 bons pas sur Instagram

1 – Postez des photos régulièrement

Comme pour tout réseau social, la règle d'or est d'être **actif REGULIEREMENT**, poster au moins 2 à 3 fois par semaine au minimum et 2 fois par jour au maximum. Cela dépend de votre temps et de vos contenus à diffuser.

Les filtres donneront un aspect plus esthétique et moderne à vos photos. Attention toutefois à ne pas en abuser, les plus belles photos sont souvent les plus naturelles.

2 – Utilisez les Hashtags

C'est un **élément indispensable pour faire connaître votre compte**. Les hashtags que vous utiliserez permettront de rediriger les utilisateurs vers vos images en utilisant la recherche interne au réseau social. Par exemple une marque de glace pourra utiliser les hashtags *#glace #sorbet #gourmand*, etc... Les hashtags doivent être choisis **en relation avec votre activité ou votre position géographique**.

Communication - INSTAGRAM, l'essentiel

© FNCV – 50 rue Raymond Poincaré – 54000 NANCY – contact@fncv.org – Tél. 03 83 41 87 33

De plus Instagram vous permet de connaître les hashtags les plus populaires, N'hésitez pas à les utiliser.



3 – Communiquez avec votre communauté

Comme sur Facebook, soyez réactif et réagissez aux commentaires pour vous rapprocher de votre communauté et donner une bonne image.

Pour bien communiquer sur Instagram, vous pouvez :

- Ajouter d'excellentes descriptions sur vos photos (texte, hashtags, citer des personnes, émoticônes 😊).
- Commenter des posts liés à votre activité.
- Reposter les photos de vos produits prises par les utilisateurs.
- Répondre aux questions des utilisateurs.
- Poser des questions pour engager une conversation.
- Donner des astuces ou des informations utiles sur vos produits.
- Taguer des amis.
- « Aimer » des commentaires.

4 – Suivez les bons comptes

Il est vivement conseillé de suivre les **comptes les plus influents de votre secteur** : vous pouvez espérer que quelques-uns de ces comptes vous suivent en retour. D'autre part, suivre des comptes avec une grande communauté sera une **bonne source d'inspiration pour rendre votre compte attractif**. Utilisez le moteur de recherche interne à Instagram afin de pouvoir les trouver.

5 – Aimer les photos des autres

« Liker » les photos des autres comptes peut vous apporter quelques abonnements supplémentaires. Pour cela, recherchez grâce au moteur de recherche, un hashtag lié à votre activité pour découvrir et « liker » les photos de cet hashtag.



Communication - INSTAGRAM, l'essentiel

© FNCV – 50 rue Raymond Poincaré – 54000 NANCY – contact@fncv.org – Tél. 03 83 41 87 33

6 – Citer des personnes

Dans la partie commentaire de votre photo, vous pouvez citer d'autres personnes en utilisant le @ suivi du nom du compte que vous ciblez. En citant un compte plus reconnu, vous pouvez espérer que celui-ci partage votre photo et vous donne accès ainsi à sa communauté. Mais attention car cela peut ne pas plaire aux intéressés.

7 – Lier votre compte Instagram à Facebook

De cette manière vous pouvez doubler les nombres de post photo (1 photo sur Instagram sera reprise sur Facebook) et donc augmenter vos chances d'être plus visible et suivi.

8 – Utiliser la publicité Instagram

Cette fonctionnalité payante peut vous rapporter en peu de temps une bonne visibilité et des abonnés. Les « **posts sponsorisés** » sont un bon moyen pour cibler correctement votre audience. 31% des utilisateurs Instagram France peuvent être atteints via une publicité. La publicité permet de rediriger vers votre site internet ou bien d'atteindre des utilisateurs en local. A utiliser avec modération.

9 – Les statistiques

Les indicateurs de base qu'Instagram vous fournit :

Portée : Le nombre de comptes uniques ayant vu une de vos publications ou votre profil Instagram.

Impressions : Le nombre total de fois que toutes vos publications (ou votre profil Instagram) ont (a) été vues.

Interactions : Le nombre de fois que votre publication a été aimée, enregistrée ou commentée.

Visites de profil : Le nombre de fois que votre profil a été vu.

Clics vers le site web : Le nombre de fois que les utilisateurs Instagram ont cliqué sur l'URL de votre site web présent dans la biographie de votre compte Instagram.

E-mails/Appels : Le nombre de fois que les utilisateurs Instagram ont cliqué sur le bouton « Appeler » ou « E-mail ».

Communication - INSTAGRAM, l'essentiel

© FNCV – 50 rue Raymond Poincaré – 54000 NANCY – contact@fncv.org – Tél. 03 83 41 87 33