

BOOSTEZ VOTRE CHOCOLATERIE GRACE AUX RESEAUX SOCIAUX

ATELIER RESEAUX SOCIAUX POUR LES CHOCOLATIERS ARTISANAUX PAR CHOPRABISCO

Les réseaux sociaux sont importants pour votre entreprise. C'est pourquoi Choprabisco a organisé le lundi 20 février un atelier intitulé 'Réseaux sociaux pour les chocolatiers artisanaux'. Durant cet atelier, on a expliqué le paysage des réseaux sociaux et on a donné de nombreux conseils. Les principaux? Élaborez un plan et soyez présent de manière consciente. En outre, racontez une histoire cohérente qui saura séduire vos clients.

Niels Cheyns

RESEAUX INCONTOURNABLES

Selon le VLAM, 80% des Belges ont accès à internet et 70% sont présents sur au moins un réseau social. Le Belge moyen possède trois comptes sur les réseaux sociaux. Il ne faut donc pas sous-estimer leur importance. Ils constituent l'endroit idéal pour acquérir de la notoriété et se forger une réputation. Ils vous permettent d'informer vos clients facilement à propos de nouveaux produits, actions ou offres d'emploi. Étant donné le caractère social de ces réseaux, vous pouvez également y impliquer vos clients. En cette époque marquée par différentes tendances (moments snack, produits artisanaux, home-made et ateliers), les réseaux sociaux constituent un formidable outils pour être dans le coup. Le bon vivant d'autrefois s'est réinventé. Aujourd'hui, il se qualifie de 'foodie' et partage tout ce qu'il mange en ligne!

ELABOREZ UN PLAN

Comme il existe plein de réseaux sociaux et que votre temps est compté, l'idéal est d'élaborer un plan pour les réseaux sociaux. Voici des conseils pour communiquer sur divers canaux une histoire cohérente pouvant booster votre affaire.



Imaginez une histoire cohérente

veillez à ce que chaque publication s'inscrive dans une belle histoire globale cohérente.

Planifiez assez longtemps à l'avance:

surfez sur les moments importants, les jours de fête et les périodes de congé.

Concoctez un bon mix:

choisissez ce que vous publiez et où vous le publiez. Osez varier!

Evaluez:

après un certain temps, évaluez ce que vous avez fait en ligne. Voyez ce qui fonctionne et misez davantage dessus.

Facebook

Facebook est le réseau social le plus connu et aussi le plus populaire. C'est un outil idéal pour la notoriété et le service à la clientèle. Comme les gens peuvent vous suivre ou 'aimer', vous construisez une communauté. Via des outils marketing faciles à utiliser, vous pouvez faire de la publicité de manière très ciblée. Facebook est un réseau social complet, idéal pour les photos, les vidéos, le texte, ... Depuis 2016, vous pouvez aussi y faire des 'lives' et augmenter l'interaction avec vos clients. On pourra bientôt aussi y intégrer des e-shops, ce qui vous permettra de proposer vos produits sur Facebook.

Quelques conseils pour bien exploiter Facebook:

- mettez un produit en évidence et demandez aux gens ce qu'ils en pensent;
- organisez des concours via la page de fans afin de mieux faire connaître vos produits;
- surfez sur l'actualité avec des publications pertinentes.



Pinterest

Pinterest est considéré comme un catalogue d'idées. On utilise ce canal pour inspirer ou être inspiré. L'accent est mis sur les images et c'est souvent là que les toutes nouvelles tendances apparaissent pour la première fois.

Conseils pour prendre des photos publiables sur Pinterest. Choisissez:

- vos propres photos;
- une disposition frappante;
- une répétition des produits;
- des ingrédients en guise d'accessoires;
- de montrer une certaine opération;
- un gros plan esthétique.



Instagram

Instagram fait partie de Facebook en tant que canal visuel. Il est populaire pour partager des photos et des vidéos. Au moyen du hashtag, #, vous pouvez chercher des catégories. #Chocolate fait toujours fureur!

Conseils pour publier sur Instagram:

- inventez vos propres hashtags;
- demandez aux clients d'utiliser des hashtags;
- montrez votre expertise dans des vidéos;
- faites 'baver' les gens;
- montrez que votre offre est variée;
- postez régulièrement des photos et vidéos.



Twitter

Twitter est surtout utilisé dans un cadre professionnel par des journalistes et des politiques. En tant que chocolatier, c'est un excellent moyen d'entrer en contact avec la presse. En utilisant le hashtag, #, vous pouvez chercher des catégories. L'arobase, @, vous permet de vous adresser directement à vos contacts en maximum 140 caractères.



YouTube

YouTube

En créant votre propre chaîne YouTube, votre magasin aura l'air extrêmement professionnel et vous aurez une plateforme idéale pour présenter votre savoir-faire. Via un vlog, vous pouvez présenter à vos clients et aux personnes intéressées le fonctionnement de votre activité. Traitez chaque sujet dans une courte vidéo de quatre minutes en moyenne.



RACONTEZ UNE HISTOIRE

Pour apparaître crédible et cohérent sur les réseaux sociaux, le mieux est de faire du 'story-telling'. Toutes vos publications, photos et vidéos forment un tout cohérent qui confère à votre entreprise authenticité et personnalité. Comme une histoire reste en tête, elle incite à l'interaction et au partage. Ainsi, votre affaire gagne en notoriété et suscite la curiosité. Voici plusieurs sujets pour avoir du poids en ligne:

1. Equipe

Présentez votre équipe avec une photo sympa. Cela personnalisera votre magasin et vos clients sauront qui leur prépare toutes ces bonnes choses et qui les leur vend.

2. En coulisses

Permettant à vos followers de jeter un œil dans les coulisses de votre établissement et vos produits paraîtront plus familiers et plus authentiques. Vous répondrez ainsi à la tendance au local et au fait-maison.

3. Assortiment

Le chocolat et la pâtisserie que vous vendez sont les plus importants. Présentez-les donc en ligne, faites saliver vos clients et vous les verrez débarquer chez vous en moins de temps qu'il faut pour le dire.

4. Créations spéciales

Lancez de temps en temps une création spéciale et présentez-la en ligne avec une photo ou une vidéo. Les visiteurs online restent plus longtemps sur les choses qui leur sautent aux yeux.

5. Le client comme ambassadeur

Encouragez vos clients à mettre des photos de vos créations en ligne afin d'inspirer d'autres personnes et de les attirer chez vous. En retour, remerciez-les lors de leur anniversaire, avant ou après un congé ou lors d'une période agitée. Ils apprécieront sûrement!

6. Mode de préparation

Publiez des vidéos ou des photos montrant comment vous réalisez une certaine création. Vos followers aiment découvrir comment les choses sont préparées et ils seront curieux de les goûter.

7. Fêtes

Les fêtes sont toujours des périodes agitées dans votre magasin mais n'oubliez pas de partager vos créations et de surfer sur l'ambiance festive dans laquelle tout le monde est plongé.

8. Concours

Organisez des concours pour lesquels vos followers doivent partager l'une de vos créations. Grâce à ces partages, vous augmentez le sentiment de communauté et votre produit est largement diffusé.

9. Evénements!

Be there! Si un événement auquel vous participez est organisé dans le coin, faites-le savoir sur votre page et attirez les clients!