

# Formation en ligne asynchrone

---

## Gérer et optimiser sa présence sur les médias sociaux

### Syllabus

L'arrivée du marketing en ligne et des réseaux sociaux a rendu l'auto-promotion plus abordable que jamais pour les artistes, mais le temps qui doit y être investi - aussi bien en gestion de communauté qu'en formation - semble parfois sans limites! Comment choisir, parmi les nombreuses plateformes, les plus appropriées et en tirer profit dans un contexte promotionnel toujours plus compétitif?

Cette formation de deux heures 30 en ligne, qui marie contenus magistraux, exemples concrets et exercices, vous guidera, à votre propre rythme, dans l'élaboration de votre stratégie de présence sur le web. Vous serez en mesure de démystifier les principes de base du marketing en ligne et de bien comprendre les caractéristiques et avantages comparatifs des principaux outils et plateformes selon votre discipline ou votre pratique artistique. Vous saurez ainsi dans quelles plateformes investir ensuite temps et ressources pour atteindre votre public avec le plus d'efficacité possible.

### Au cours de cette formation, nous vous aiderons à:

- Découvrir les facettes du **comportement du consommateur en ligne** et réaliser l'impact qu'a eu le web sur le **processus d'achat** (en ligne et hors ligne) de vos potentiels clients.
- Comprendre l'**importance** que prennent **les médias sociaux** aux yeux des consommateurs d'aujourd'hui.
- Prendre connaissance de la multitude de plateformes sociales qui existe actuellement et être en mesure d'en **distinguer les opportunités** selon votre domaine d'expertise.
- **Prioriser** les actions concrètes qui vous permettront d'obtenir des résultats et de vous différencier sur le web.
- Apprendre à développer votre **identité numérique** et à faire votre place dans cet univers où vous êtes maintenant en compétition avec le monde entier.

- Développer des techniques pour **engager votre communauté** et vous rapprocher de vos clients via les médias sociaux et votre site web.
- Créer du **contenu original** vous permettant de vous différencier.
- Convertir vos différentes actions en **ventes**.
- Apprendre à utiliser les **modules de publicités** des différentes plateformes sociales afin de mousser votre visibilité.
- **Vous démarquer** sur les places de marchés en ligne comme Kijiji, Etsy, Ebay, Soundcloud, Spotify, etc.

## À la fin de cette formation, vous serez en mesure de :

- Comprendre la **pertinence des médias sociaux** dans votre stratégie promotionnelle;
- Saisir les diverses facettes du comportement des **consommateurs en ligne**;
- Connaître les caractéristiques principales des **principaux outils et plateformes de promotion en ligne** : Site web, Facebook, Instagram, LinkedIn, Youtube, Pinterest, Soundcloud;
- **Prioriser** une ou deux plateformes selon leur pertinence en fonction de votre pratique artistique et votre clientèle cible;
- Comprendre les **mécanismes de réalités propres aux réseaux sociaux** telles que la gestion de communauté, les algorithmes, l'acquisition de fans et l'engagement, le recyclage de contenus, et vous initier à leur application dans votre propre stratégie.

## À qui s'adresse cette formation?

Cette formation s'adresse à tous les artistes et artisans ayant des connaissances minimales en termes de réseaux sociaux, à savoir:

- Ayant une connaissance sommaire des différentes plateformes sociales (Facebook, Instagram, etc.)
- Ayant déjà une présence minimale sur le web via une page d'artiste / d'entreprise (sur Facebook par exemple)
- Ayant un intérêt marqué pour le développement et l'optimisation de votre présence sur le web

Si vous êtes un utilisateur aguerri des plateformes sociales, cette formation ne s'adresse pas à vous. Gardez plutôt un oeil ouvert pour notre prochaine formation qui s'adressera à un public plus avancé! :)

# Module 1 (15 minutes): Culture & présence numérique

## 1. Introduction

Présentation de la formation Gérer et optimiser sa présence sur les réseaux sociaux présentée par le Conseil de la culture de l'Estrie et développée en collaboration avec Click & Mortar et Compétence Culture.

## 2. Univers Numérique: Où en sommes-nous aujourd'hui?

Site Web, courriels, médias sociaux, blogue, moteurs de recherche, alouette! À quoi ressemble la cartographie de l'univers numérique d'aujourd'hui et quels aspects un artiste ne devrait surtout pas négliger?

## 3. L'évolution du comportement des consommateurs en ligne

Qui dit web, dit achat en ligne... Qui dit achat en ligne, dit nouvelles attentes de la part des consommateurs. Vous l'avez probablement remarqué, vos clients sont de plus en plus difficiles à assouvir. Ceci étant dit, discutons ensemble concrètement des actions que vous pourrez entreprendre dès demain afin d'assurer leur pleine satisfaction.

## 4. Le processus décisionnel en ligne

Attention, intérêt, recherche, action (achat) et partage, analysons les étapes auxquelles du processus de décision de vos clients avant de compléter un achat en ligne. En comprenant bien leur cheminement, vous serez en mesure d'optimiser les actions que vous entreprendrez en ce sens.

## 5. Les médias sociaux: Pourquoi est-ce pertinent de nos jours?

Avant d'aller plus loin, explorons quelques statistiques et faits divers qui sauront vous convaincre de la nécessité de développer votre présence sur les médias sociaux dès aujourd'hui!

## **Module 2 (20 minutes): Introduction aux médias sociaux**

### **1. Établir les bases de votre présence en ligne**

Avant d'avancer plus loin dans la formation, assurons-nous que vous avez toutes les bases requises pour être en mesure d'appliquer les apprentissages du cours.

### **2. Lexique**

ATTENTION: Cette formation peut contenir des traces de mots qui vous paraîtront mystérieux, référez-vous à ce lexique pour éviter toute ambiguïté et devenir de vrais gourous du marketing sur les médias sociaux.

### **3. Les différents types de publications**

Apprenez à générer du contenu pertinent pour votre communauté afin de maximiser leur intérêt et surtout afin d'éviter de perdre l'attention de vos admirateurs.

### **4. La fréquence de publication**

Devrait-on faire 1 publication par heure, par jour ou par semaine? À quelle heure publier votre publication, le matin, le midi ou le soir? Cette capsule vous aidera à créer un calendrier de publication efficace et optimal selon votre contexte.

### **5. Techniques d'acquisition de fans**

Qui a dit qu'un magicien ne pouvait pas dévoiler ses secrets? Découvrez toutes nos meilleures astuces pour faire croître votre base de fans organiquement (sans faire de publicité).

### **6. Exemples concrets de bonnes pratiques (études de cas)**

Au travers de différents exemples d'artistes québécois reconnus, explorons les pratiques à appliquer (ou non), afin de maximiser vos chances de réussite sur les médias sociaux.

### **7. Passons à l'acte ! (actions à entreprendre)**

Vous arrivez à la fin du 2e module de formation, il est maintenant temps de planifier vos prochaines actions à entreprendre...c'est le temps de mettre la main à la pâte!

## **Module 3 (20 minutes): Les plateformes sociales**

1. Facebook
2. Instagram
3. Pinterest
4. YouTube
5. Autres plateformes pertinentes (selon le domaine)
6. Établir votre terrain de jeux (priorisation)

Plusieurs options s'offrent à vous, mais dans un contexte de temps & d'argent limité, il faut savoir choisir ses combats. Selon votre domaine d'expertise, voici quelques astuces pour vous aider à prioriser 1 ou 2 plateformes sociales, question de centraliser vos efforts.

## **Module 4 (25 minutes): La gestion de communauté**

### **1. Qu'est-ce que la gestion de communauté?**

Introduction au concept via quelques statistiques percutantes.

### **2. Astuces pour augmenter l'engagement**

Certains disent que les réseaux sociaux sont littéralement l'équivalent du bouche-à-oreille, mais sur les stéroïdes ! Pourtant, comment faire pour atteindre le fameux Saint-Graal de la portée organique sur les médias sociaux, à savoir: la fameuse viralité? Analysons le tout ensemble.

### **3. Service client et communication directe**

Grâce aux réseaux sociaux, il est maintenant possible d'entrer en contact avec nos clients de manière instantanée. Toutefois, il faut se rappeler qu'il s'agit de canaux bidirectionnels et qu'il est important d'entretenir la relation pour ne pas créer de friction avec nos clients.

### **4. Gestion de la réputation**

Comment bâtir la réputation de notre marque/projet et surtout comment réagir en cas de crise? Par exemple, lorsqu'un utilisateur insatisfait nous attaque via une plateforme sociale...?

## 5. Les réseaux sociaux à l'ère du marketing de la pertinence

Nous sommes à l'ère du marketing de la permission, les utilisateurs ont le choix plus que jamais de consommer notre contenu, de voir nos publicités, etc. Notamment, avec l'avènement des Ad Blockers, des boutons d'interactions sociales (likes, commentaires, partages), etc.

## 6. Apprivoiser les algorithmes

Saviez-vous qu'en moyenne, vous n'arriverez qu'à atteindre 1 à 5% de votre auditoire avec une publication sur Facebook? En effet, la plupart des réseaux sociaux populaires ont mis en place des algorithmes hautement avancés afin de déterminer quel contenu afficher ou ne pas afficher à ses utilisateurs. Suivant cette logique, il est dans votre intérêt de comprendre les particularités que représentent ces technologies, afin de les apprivoiser et de les tourner à votre avantage.

## 7. Astuces pour encourager l'achat

Vendre ou ne pas vendre...telle est la question ! De manière générale, il est déconseillé de vendre trop agressivement sur les réseaux sociaux. Apprenez différentes techniques moins directes afin d'encourager vos clients à l'achat.

## 8. Mesurer la performance de vos efforts

Explorons ensemble les outils qui vous permettront de mesurer le retour sur vos efforts investis dans les réseaux sociaux, et surtout, d'améliorer votre présence au fil du temps (Bit.ly, Facebook Analytics, Google Analytics, etc.).

## 9. Exemples concrets de bonnes pratiques (études de cas)

Au travers de différents exemples d'artistes québécois reconnus, explorons les pratiques à appliquer (ou non), afin de maximiser vos chances de réussite.

## 10. Passons à l'acte ! (actions à entreprendre)

À la lumière des informations discutées dans ce 3e module de formation, planifions ensemble vos prochaines actions à entreprendre...c'est le temps de mettre la main à la pâte !

## Module 5 (15 minutes): La publicité sur les médias sociaux

### 1. Essentiel la publicité sur les médias sociaux?

Avec la portée organique qui est en constante dépréciation depuis 2014, il est de plus en plus difficile d'atteindre sa communauté organiquement sur les médias sociaux. À un point où certains disent même qu'il serait aujourd'hui nécessaire d'investir en publicité pour se démarquer sur les plateformes.

### 2. Requis

Avant d'investir votre argent durement gagné dans la publicité, il est important que vous soyez dans le bon état d'esprit et que vous compreniez la logique qui se cache derrière un tel module.

### 3. Lexique

CPC, CPM, CTR sont tous des termes qui vous font peur? Ce lexique vous aidera à mettre le tour en lumière!

### 4. Création d'une campagne de publicité (ciblage, etc.)

Dans cette capsule, vous apprendrez à cibler la bonne personne, au bon moment, à la bonne place, dans le bon format.

### 5. L'indice de pertinence (Relevance Score)

Qu'est-ce que le score de pertinence et pourquoi celui-ci a-t-il un si gros impact sur le prix que vous allez payer pour placer vos publicités en ligne?

### 6. Optimisation des résultats

Une fois votre première campagne lancée, comment dénicher ce qui fonctionne bien ou moins bien et arriver à obtenir de meilleurs résultats au fil du temps?

### 6. Exemples concrets de bonnes pratiques (études de cas)

Au travers de différents exemples d'artistes québécois reconnus, explorons les pratiques à appliquer (ou non), afin de maximiser vos chances de réussite.

- ❑ Exemple de bonne pratique: [IKONICK](https://ikonick.com/), entrepreneur qui a démarré une entreprise de vente de toile inspirationnelle et qui vend maintenant pour des millions de \$ en ligne (<https://ikonick.com/>)

## Module 6 (5 minutes): Conclusion

### 1. En bref, ...

### 2. Ouverture vers le futur