

Être visible et attirer de nouveaux clients sur Instagram



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Construire un compte Instagram moderne et efficace.
- Promouvoir sa marque et définir sa stratégie de contenu.
- Comprendre comment diffuser du contenu de valeur pour mettre en avant votre expertise et le savoir-faire de votre marque/entreprise.
- Créer une communauté ciblée et engager la conversation avec vos clients/prospects.
- Lancer une campagne publicitaire et vendre.
- Connaître les bonnes pratiques et les outils indispensables.



POINTS FORTS

- Vous êtes formé par un expert des réseaux sociaux.
- Formation mise à jour régulièrement suivant les évolutions technologiques et les usages des réseaux sociaux.
- Vous êtes regroupé selon des sessions par niveau.
- Nous privilégions la mise en pratique de la formation, afin que vous repartiez avec un vrai bagage.
- Formation éligible à un financement par l'OPCO.



PUBLIC VISÉ

Toute personne chargée de définir et de structurer la marque employeur.
4 stagiaires maximum par session.



DURÉE & LIEU DE LA FORMATION

1 journée et demie | 10h
Salle Meeting Place à Strasbourg, au sein de votre entreprise ou à distance.



PRÉREQUIS

Accès à des outils bureautiques et accès à un ordinateur avec connexion internet.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

La pédagogie sera active et participative. Elle sera constituée des apports d'information des formateurs sous forme de support PowerPoint illustrés d'exemples pratiques, de mini-cas d'application, questions- réponses.

Des ateliers de travail pourront être mis en place afin de faciliter les échanges d'expérience et confronter les idées et meilleures pratiques.

Le support de la formation sera transmis en version papier en début de formation et pourra être envoyé sur demande en version électronique (PDF) à l'issue de la formation.

COMPÉTENCES ACQUISES

- Augmenter la visibilité de son compte Instagram.
- Concevoir et diffuser du contenu de qualité aligné avec sa stratégie de marque.
- Créer et optimiser des publicités ciblées pour attirer de nouveaux clients.
- Engager une communauté active et échanger avec clients et prospects.
- Utiliser les meilleures pratiques et outils pour renforcer sa présence et efficacité sur Instagram.

Programme

1. INSTAGRAM

1.1. Introduction à Instagram

- Quelques chiffres clés
- Créer et paramétrer son compte professionnel
- Rédiger une bonne bio
- Définir ses objectifs et sa ligne éditoriale

1.2. Développer sa visibilité

- Comprendre l'algorithme d'Instagram
- Améliorer l'impact de ses publications
- Utiliser efficacement les stories
- Trouver et travailler avec des influenceurs

1.3. Engager sa communauté

- Créer du contenu de qualité (80% valeur / 20% vente)
- Fédérer ses clients
- L'importance d'un bon community management
- Organiser des sondages et des jeux-concours

1.4. Créer des publicités ciblées efficaces

- Avoir des bons outils de veille et connaître les tendances
- Définir son budget et ses indicateurs
- Mettre en place des campagnes
- Booster une publication

1.5. Aller plus loin et explorer toutes les fonctionnalités de l'application

- Les guides et stories à la Une
- Les Lives
- Les IGTVs
- Les Reels

1.6. La boîte à outils

- Création et retouche (Canva, LightRoom, Inshot, StoryArt, Mojo...)
- Les outils de sélection de hashtags
- Programmation des publications (ex : Later, Agorapulse, Facebook Business)
- Prévisualisation du Feed (ex: Planoly, Preview, Feed, Unum)
- Analyse et performance statistique (ex : Instagram Insight, Phlanx, HypeAuditor)

2. CANVA

- Présentation de l'outil
- Création du compte, fonctionnalité gratuite et payante
- Choix du format et modèle
- Publication et diffusion > Atelier pratique selon contexte et problématique (création de visuels pour les réseaux sociaux et notamment épingles Pinterest, flyer d'invitation, mini-campagnes ou visuels d'articles de blog)

3. PINTEREST

- Présentation du média social
- Focus sur les épingles enrichies, optimisation des tableaux
- SEO : l'algorithme de Pinterest
- Bonnes pratiques et astuces

4. SÉCURISER SA PRÉSENCE NUMÉRIQUE

- Maîtriser son exposition sur les réseaux sociaux : Instagram

5. PROBLÈMES RENCONTRÉS SUR INSTAGRAM

- Contacter support Instagram
- Protéger ses fichiers

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

L'évaluation des acquis se fait à travers un questionnaire et des exercices de mise en pratique afin de vérifier que les objectifs de formations ont été complétés. Une attestation de réussite à la formation sera délivrée à l'issue de cette dernière.

Notre agence est centre de formation agréé par l'Etat et enregistré sur Datadock



FF13V2

Nous aimons les défis alors lancez-vous !

Ouvert du lundi au jeudi de 8h30 à 12h30 et de 13h45 à 17h30, et le vendredi de 8h30 à 12h
Agence Idealice | 3 Rue Charles Péguy | 67200 Strasbourg
Tél : 03 88 30 17 41 | contact@idealice.fr

