

Tips Réseaux Sociaux | Facebook

- Publier régulièrement, 1 post/jour maximum, 3 posts/semaine au minimum.
- Adjoindre un contenu média (vidéo, image, son) à chaque post pour améliorer le référencement de votre page.
- Ajouter en amis les pages, profils d'utilisateurs, lieux et marques liés à ses posts afin d'accroître leur portée.
- Programmer un Facebook Messenger Bot afin de répondre aux questions des utilisateurs.
- L'interactivité améliore l'engagement commercial des prospects.
- Créer des events pour susciter l'intérêt et la curiosité.
- Augmenter la visibilité de sa page en achetant des publicité Facebook Ads.

Dans le cas d'une start-up en B2B, cette stratégie générale demande quelques petits ajustements :

- Affiner le ciblage de vos contenus payants Facebook Ads en identifiant des personae bien précis (profil social, pro, pages likées...) et en ajoutant un call-to-action « Poser une question » qui redirige l'utilisateur vers Facebook Messenger.
- Paramétrer très précisément les questions-réponses types de Facebook Messenger.
- Chercher l'interaction : commenter les publications lues par votre cible, organiser des lives,
- ajouter en amis des profils commercialement intéressants...
- Miser sur les vidéos et leurs playlists pour plus de visibilité.
- Créer une publicité à formulaire

Piège à éviter : engranger les likes en négligeant les interactions avec les utilisateurs et le contenu des posts. Agréger une communauté artificielle de membres qui ne reviendront jamais sur la page n'a aucun intérêt commercial.