

---

# Gérer une page Facebook

Atelier formation

---

# Créez vos premiers contacts

## Utilisez vos contacts existants

*Commencez par encourager vos contacts existants à aimer votre page via la fonction “inviter des amis” de Facebook ou par le biais d’une newsletter.*

## Aimez les autres Pages

*Prenez le réflexe d’aimer les autres Pages Facebook liées à votre activité. Très souvent la réciproque est de mise, ce qui vous permet d’élargir votre visibilité.*

---

# Développez vos contacts

## Créez des messages incitant à l'interaction

*Faites interagir vos contacts en leur posant une question ou en demandant un avis. Le but est d'avoir une interaction (J'aime, Partager ou Commenter)*

## Mentionnez les personnes ou les pages avec le @

*Utilisez la fonction @ dans vos messages pour mentionner une personne ou une page afin d'accroître votre visibilité.*

---

# Contenu

## Le choix du visuel

*Votre publication se trouve parmi des centaines d'autres, choisissez un visuel original afin d'attirer l'attention sur votre message.*

## Le message

*Faites réagir et engagez les personnes à s'exprimer. Remerciez-les pour ce qu'ils ont dit ou pour leur intervention. Variez le type de publication (promotion, conseil, événement) et analysez ce qui suscite le plus d'interaction.*

---

# Avis

## Activez les avis

*Si les “Avis” ne sont pas actifs sur votre page Facebook, nous vous recommandons de le faire. Cela vous permet de créer de l’interaction, d’avoir un retour d’expérience et de rassurer vos clients potentiels. Soyez transparent et réagissez positivement aux commentaires, même négatifs.*

## Soyez proactif

*N’attendez pas, systématisez la demande d’avis de vos clients afin d’avoir un maximum de retour.*

---

# Payer sa visibilité

## L'option "Booster"

*Facebook vous permet de mettre en avant votre publication au delà du cercle de personnes qui vous suivent. Utilisez cette option lorsque vous avez matière à créer de l'interaction et prenez le temps de bien cibler l'audience.*

## Créer une publicité

*Les formats publicitaires sont assez proches d'une publication. Tout comme pour l'option "Booster" il faut avoir un contenu pertinent et efficace pour arriver à de bons résultats.*