

LES MÉDIAS SOCIAUX (RÉSEAUX + MESSAGERIES) pour VOTRE BUSINESS



FICHES SYNTHÉTIQUES 2020-2021

TOP 20 DES PLATEFORMES de Médias Sociaux EN 2020.

(utilisateurs actifs / mois)

- Facebook : 2,701 milliards d'utilisateurs actifs par mois
- YouTube : plus de 2 milliards
- WhatsApp : plus de 2 milliards
- Messenger : plus d'1,3 milliard
- WeChat / Weixin : 1,203 milliard
- Instagram : 1,082 milliard
- TikTok : 800 millions
- QQ : 694 millions
- Sina Weibo : 550 millions
- Qzone : 517 millions
- Reddit : 430 millions
- Pinterest : 416 millions
- Douyin : 400 millions
- Kuaishou : 400 millions
- Telegram : 400 millions
- Snapchat : 397 millions (estimation)
- Twitter : 326 millions (estimation)
- Douban : 320 millions
- LinkedIn : 310 millions
- Skype : 300 millions

Source : Chiffres officiels,
We are Social / Hootsuite

VOTRE BUSINESS A BESOIN DES MÉDIAS SOCIAUX.

Nous sommes 7,79 milliards d'habitants sur Terre et on dénombre :

- * 5,15 milliards de mobinautes (66 %)
- * 4,57 milliards d'internautes (59 %)
- * 3,96 milliards d'utilisateurs des réseaux sociaux (51 %)
- * 3,91 milliards d'utilisateurs des réseaux sociaux sur mobile (99 %)



La part d'utilisateurs des réseaux sociaux continue d'augmenter, avec 376 millions d'utilisateurs en plus, de juillet 2019 à juillet 2020 (+10,5 %), ce qui représente environ 51 % de la population mondiale (vs 49 % de la population mondiale au Q1 2020), un record...

Il est donc plus que temps d'utiliser ces plateformes. Et avec le contexte de crise que beaucoup ont rencontré pendant les années 2020-2021, les réseaux sociaux restent incontournables dans une stratégie de développement d'affaires.

Voici quelques éléments pour comprendre les techniques marketing qui permettent d'accroître et fidéliser sa clientèle.

Ces techniques forment une stratégie appelée inbound marketing. Elle vise à faire venir le client à soi plutôt que d'aller le chercher avec des techniques de marketing traditionnelles de type outbound marketing.

Il faut attirer l'attention des prospects en produisant du contenu de qualité sur son site internet, afin qu'il soit fortement identifiable par les moteurs de recherches et partagé sur les réseaux sociaux. L'objectif est de gagner l'attention du prospect.

On parle aussi de "earned customers" ou "client acquis", par opposition aux "paid customers" ou "clients achetés" par de la publicité, du référencement payant, etc.

L'inbound marketing, c'est la création et le partage de contenu créé spécifiquement pour plaire aux clients. L'inbound attire des prospects qualifiés pour votre entreprise et les fait revenir pour en avoir plus. C'est ce qu'on appelle "faire du marketing que les gens apprécient"; et c'est ce que nous vous conseillons d'appliquer dans vos stratégies de réseaux sociaux pour vos affaires.

IMPORTANT : DM OU Direct Message (Messages issus des messageries de plateformes de réseaux sociaux)

Il faut s'atteler à y répondre le plus vite possible pour avoir le maximum de bons points. L'algorithme des plateformes de réseaux sociaux va évaluer la rapidité de réponse comme un critère de notation.

Plus vous serez lent, plus vous serez pénalisé par les algorithmes.

Et ceci se répercutera par la visibilité de vos publications, l'affichage dans les flux de vos abonnés, de vos publicités, etc.

Délai de réponse moyen conseillé: dans les 4-5 heures.

INBOUND MARKETING

ENTONNOIR
DE VENTE

INCONNUS

VISITEURS

PROSPECTS

CLIENTS

PRESCRIPTEURS

ATTIRER

Blog, site web
SEO,
Réseaux sociaux

CONVERTIR

Formulaire,
Call to Action
Landing pages

ENGAGER

Emails,
Alertes, Workflow

FIDÉLISER

Événements,
Réseaux sociaux,
Contenu personnalisé

super !!

DONNER DE L'IMPORTANCE AUX CLIENTS
POUR LE FIDÉLISER.
CE N'EST PAS PARCE QU'IL EST CLIENT
QUE VOUS DEVEZ LE DÉLAISSER.



© WM Services - Agence conseil

Si le contenu de ces fiches vous est utile, et que vous avez des questions,
OU si vous avez besoin

- d'une aide technique sur votre projet,
- d'une formation,
- de la mise en place de tunnels de vente,

CONTACTEZ-NOUS!

+229 94 00 45 74

+1 514 653 3264

INFORMATIONS UTILES

- * Ne jetez pas votre dévolu sur tous les réseaux sociaux.
- * Choisissez le média qui vous convient et élaborer une solide stratégie marketing autour de vos publications et interactions avec vos abonnés.
- * Si vous publiez beaucoup d'informations d'actualités, choisissez Twitter.
- * Pour fédérer une communauté, choisissez Facebook.
- * Pour embellir son image, il y aura Youtube et Instagram.
- * Pour du B2B, choisissez LinkedIn.
- * Si vous proposez des produits, Pinterest vous établira un catalogue pour des personnes à la recherche d'idées.
- * Faites souvent le point de vos résultats en sortant et en analysant vos statistiques.

Si le contenu de ces fiches vous est utile, et que vous avez des questions,
OU si vous avez besoin

- d'aides techniques sur vos projets,
- de formations,
- de la mise en place de tunnels de vente,

CONTACTEZ-NOUS!

 +229 94 00 45 74 

 +1 514 653 3264

Une minute-type sur internet - 2020

(Opportunités de rejoindre vos futurs clients en une minute)

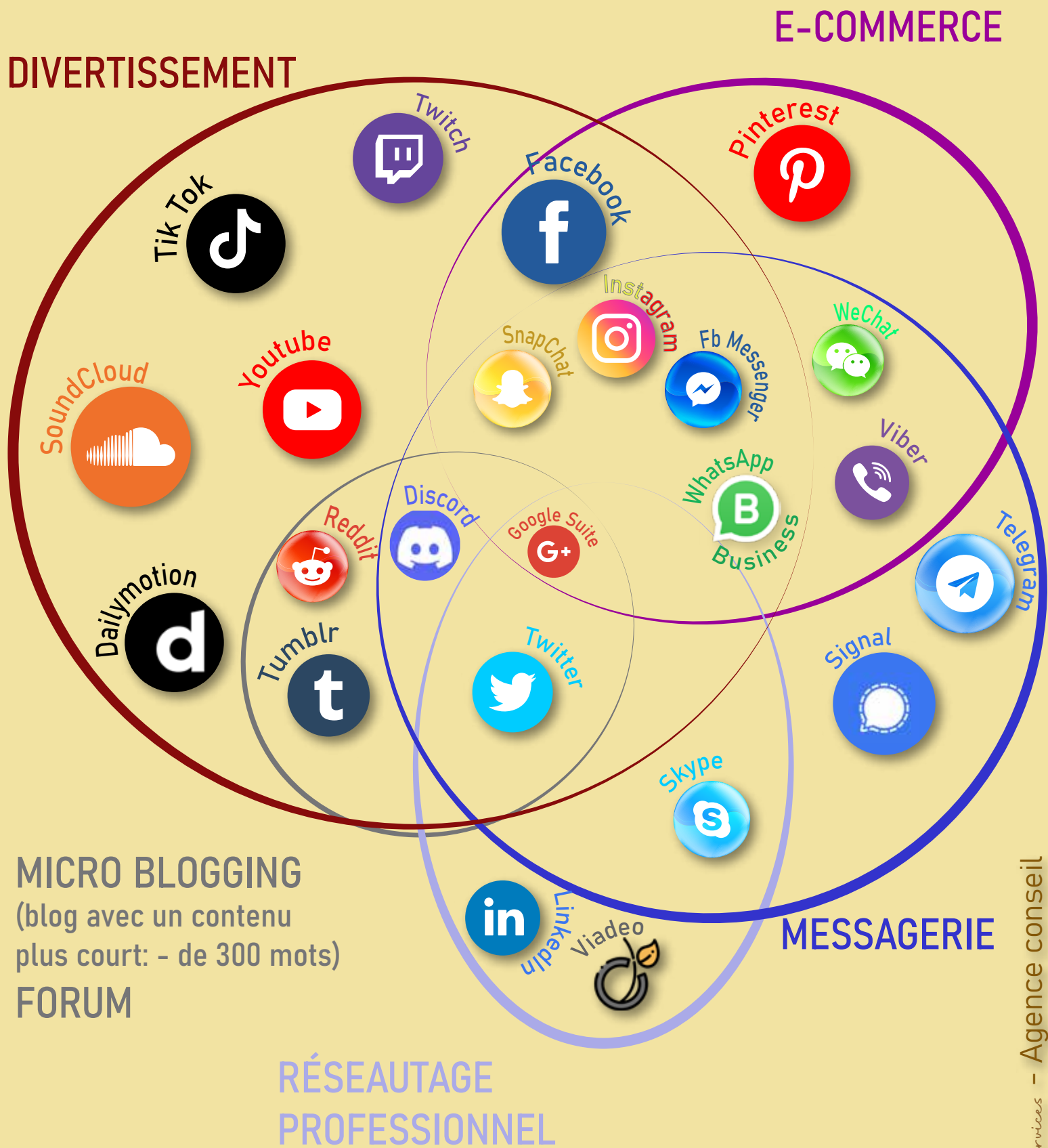


CRÉÉ PAR

[@LoriLewis](#)
[@OfficiallyChadd](#)

Dans les prochaines pages, vous trouverez des éléments statistiques pour vous guider dans la mise en place de vos stratégies. Ces données vous aideront à vous forger une stratégie qui vous sera propre, car certains éléments pourraient ne pas être en accord avec votre audience et votre secteur géographique.

LES MÉDIAS SOCIAUX AU SERVICE DE VOS MARQUES.



INTERPRÉTER SES STATISTIQUES.

Quels chiffres regarder et analyser ?

ACCROÎTRE
SA VISIBILITÉ
FAIRE DU BUZZ



- *Le nombre d'abonnés,
- *Le nombre de partages,
- *Le trafic sur les pages de son site.

BÂTIR SA
COMMUNAUTÉ



- *Le nombre de commentaires,
- *Le nombre de like,
- *Le nombre de mentions sur des publications en relation.

AUGMENTER
SES VENTES



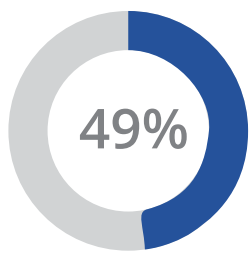
- *Les conversions,
- *Les messages de demande d'informations.

FACEBOOK



AUDIENCE

VISITEURS



de 25-49 ans.

TEMPS PASSÉ/ JOUR

35 min.

- * Liker d'autres photos (4 millions de likes/min.).
- * Visionner des vidéos (8 milliards de vidéos regardées/jour).
- * Consulter des Stories (300 millions /jours).
- * Poster des photos sur leur propre compte (350 millions / jour).

UTILISATEURS ACTIFS

2,8 milliards / MOIS

**d'utilisateurs actifs
qui se connectent.**

OBJECTIFS

CONSTRUIRE

**une communauté
et
la fidéliser.**

RELAYER

**du contenu
en provenance
de vos plateformes
personnelles.**

METTRE EN AVANT

**vos produits, vos services
et de l'information
en général.**

**80 % de contenu utile et
intéressant pour les abonnés
et 20 % lié à la vente
de vos produits ou
services.**

WM Services - Agence conseil

+229 94 00 45 74

+1 514 653 3264

www.web-marketing.services

webmarketing@danidji.com

© WM Services - Agence conseil

Lundi	10h - 11h 18h	Inactif
Mardi		Inactif
Mercredi	10h - 11h 18h	Inactif
Jeudi	10h - 11h 18h	Inactif
Vendredi	9h - 15h - 18h	Inactif
Samedi	15h - 18h	Inactif
Dimanche	15h - 18h	Inactif

QUAND

Données qui s'observent pour des comptes qui ciblent une audience très généraliste. Prenez le temps d'observer ce que font vos concurrents et qui fonctionnent, c'est à dire qui génèrent un bon taux d'engagement. Vous pouvez aussi visualiser les horaires de connexions de votre audience en fonction du taux d'engagement, si vous en avez déjà. Si vous n'avez pas d'audience, ce tableau pourra vous guider pour des tests. De plus, depuis la période du confinement en 2020, on observe des périodes de connexion plus fréquentes pendant des petites sessions de détente au cours des horaires de travail.



© WM Services - Agence conseil



CONSEILS

Facebook compte déjà 1 milliard de membres de groupes ; les groupes « significatifs » désignent des communautés jouant un rôle clé dans l'expérience utilisateur. Nous vous conseillons donc de créer des groupes et de le gérer selon une stratégie bien élaborée.

L'engagement (la proportion des abonnés par rapport à ceux qui s'intéressent véritablement à vos publications) est plus faible en mode gratuit qu'en mode payant.

Publiez un maximum de contenu vidéo.



Privilégier du contenu qui incite à la réactions des internautes.



Utiliser la publicité en ligne Facebook Ads et les pixels.



Suivre régulièrement ses statistiques et ajuster des améliorations en fonction des résultats observés.



2 milliards de personnes sont susceptibles d'être touchées par une annonce.

1,1 milliard d'utilisateurs parlent anglais.

Le taux d'engagement moyen des publications est de 3,91 %.

Les utilisateurs cliquent, en moyenne, sur 8 annonces/mois.

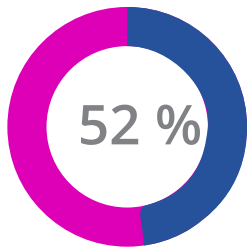
INFORMATIONS

INSTAGRAM



AUDIENCE

VISITEURS



de Femmes.

TEMPS PASSÉ/ JOUR

15-28 min.

200 millions d'utilisateurs
d'Instagram
visitent au moins un profil
d'entreprise par jour.

UTILISATEURS ACTIFS

1,2 milliard / MOIS

d'utilisateurs actifs
qui se connectent.

OBJECTIFS

METTRE EN VALEUR

Vos produits et
vos services.

FAIRE CONNAITRE

vos produits
et vos service.

SA COMMUNAUTÉ

Fédérer, interagir
et fidéliser
sa communauté
grâce aux stories.

WM Services - Agence conseil

+229 94 00 45 74

+1 514 653 3264

www.web-marketing.services

webmarketing@danidji.com

© WM Services - Agence conseil

Lundi	11h-13h 18h-21h	Inactif
Mardi		Inactif
Mercredi	11h-13h 18h-21h	Inactif
Jeudi	11h-13h 18h-21h	Inactif
Vendredi		Inactif
Samedi		Inactif
Dimanche		Inactif

QUAND

Données qui s'observent pour des comptes qui ciblent une audience très généraliste. Prenez le temps d'observer ce que font vos concurrents et qui fonctionnent, c'est à dire qui génèrent un bon taux d'engagement. Vous pouvez aussi visualiser les horaires de connexions de votre audience en fonction du taux d'engagement, si vous en avez déjà. Si vous n'avez pas d'audience, ce tableau pourra vous guider pour des tests. De plus, depuis la période du confinement en 2020, on observe des périodes de connexion plus fréquentes pendant des petites sessions de détente au cours des horaires de travail.



© WM Services - Agence conseil



CONSEILS

Construire une identité visuelle et la suivre à chaque publication.



Publier des photos apprêtées (avec des retouches et montages) mais aussi des photos spontanées qui reflètent des éléments de la vie de tous les jours.



Utiliser des hashtags en effectuant une recherche au niveau statistiques.



25 millions d'entreprises ont un compte.

1/3 des stories les plus regardées proviennent des marques.

90% des utilisateurs suivent des marques.

Les taux d'engagement diminuent après plus de 6 hashtags dans une publication, mais la publication Instagram moyenne contient 10,8 hashtags.

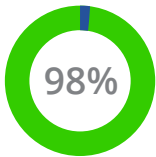
Les publications qui intègrent une localisation ont un taux d'engagement plus élevé de 79%.

LES CHIFFRES

WHATSAPP Business



Ici, nous étudions la version Business de la plateforme. Votre audience est donc, en règle générale, la liste de personnes qui ont votre numéro de téléphone enregistré dans leur téléphone. (Attention, vous pouvez choisir un maximum de 256 contacts dans chaque liste de diffusion, mais vous n'avez aucune limite concernant le nombre de liste de diffusion à créer. Il n'est, cependant, pas conseillé de créer trop de listes de diffusion sur un même numéro de téléphone d'émission car cela pourrait être perçu comme du spam et il serait donc possible d'avoir des problèmes de diffusions de vos messages).



des messages envoyés sont ouverts et lus.

E-COMMERCE

On note, chez les entreprises utilisant WhatsApp Business, une augmentation de 225 % de la rapidité du service client, de 27 % des ventes, de 20 % des conversions.

Hausse de 56% de l'utilisation de WhatsApp (grand public) en 2020 avec le confinement.

WM Services - Agence conseil

+229 94 00 45 74

www.web-marketing.services

+1 514 653 3264

webmarketing@danidji.com

© WM Services - Agence conseil

**Tout dépendra encore une fois
de votre domaine
d'activité.
Mais pour cette plateforme,
les tranches horaires seront
très variables.**

QUAND

Partagez toutes informations
en temps réels avec plusieurs prospects en même temps afin
d'être plus proche de ses clients

Créez un catalogue via Whatsapp Business.

Créez des tags dans chacune de vos listes afin de communiquer
différemment selon le profil de chacun de vos clients.

Partagez des nouveautés et informations pertinentes
dans les "stories".

Même si les chatbot sont accessibles sur la plateforme,
nous vous conseillons d'utiliser cette fonctionnalité
seulement si vous avez une grande boutique e-commerce.
Car l'utilité première de Whatsapp est d'être proche de ses
contacts, leur parler directement, instaurer une communication
plus personnalisée et plus humaine.

Partagez des sondages en ligne avec l'outil Poll.s



CONSEILS



50 millions d'entreprises utilisent Whatsapp
Business dans le monde.

Il est décompté plus de 2 milliards d'utilisateurs sur
la plateforme

La plateforme existe aussi dans une version sur
PC, Mac. et tablette

La plateforme offre une sauvegarde programmée
et automatique

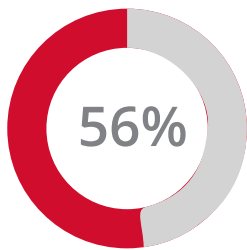
INFOS UTILES

YOUTUBE



AUDIENCE

VISITEURS



sont des hommes.

TEMPS PASSÉ/ JOUR

46 min. (18-24 ans)
27 min. (25 - 49 ans)

+ de 88 000 vidéos
sont vues / SECONDE.

+ d'1 milliard d'heures
de vidéos visionnées / JOUR.

UTILISATEURS ACTIFS

2,291 milliards / MOIS

d'utilisateurs actifs
qui se connectent.

OBJECTIFS

CONSTRUIRE

une communauté
et
la fidéliser.

FAIRE CONNAÎTRE

ses produits
et ses services.

AMÉLIORER

la notoriété d'une
marque.

WM Services - Agence conseil

+229 94 00 45 74

+1 514 653 3264

www.web-marketing.services

webmarketing@danidji.com

© WM Services - Agence conseil

Pour cette plateforme,
on ne peut pas réellement fixer
des horaires génériques.
Cela va dépendre de votre nombre
d'abonnés, de votre domaine,
de votre cible.

www.tubebuddy.com/ est un outils
qui pourra vous guider.
C'est un outils très intressant qui
vous permettra aussi de mieux
développer votre chaîne.

QUAND

Définissez une identité visuelle. Vous devez maintenir l'attention
de vos abonnés.

En plus d'un contenu pertinent, la
présentation (le contenant) doit être assez accrocheur et
original pour apporter une plus-value à votre chaîne,
compte tenu de la concurrence, de plus en plus nombreuse.



Ne négligez pas les paramètres de vos vidéos, notamment
les mots-clés, titres, descriptions et hashtags.
Ne laissez pas un des ces champs vide et utilisez des
mots-clés pertinents en accord avec votre contenu.
L'honnêteté paie alors soyez vous-même.



CONSEILS



95 % de visibilité moyenne.

62 % des entreprises utilisent une chaîne YouTube
pour poster des vidéos.

90 % des utilisateurs ont découvert une nouvelle
marque ou un produit grâce à YouTube.

La visibilité moyenne des pubs sur YouTube atteint
95 %, soit 30 points au-dessus de la moyenne sur
le web et sur mobile.

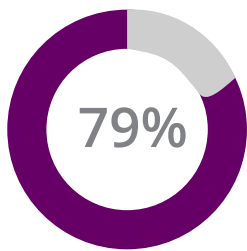
INFOS UTILES

LINKED'IN



AUDIENCE

VISITEURS



ont + de 34 ans.

TEMPS PASSÉ/ MOIS

17 min.

MEMBRES

738 millions

OBJECTIFS

DÉVELOPPER

son réseau en
faisant de
la prospection.

PROMOUVOIR

son activité.
Montrer son
expertise
et accroître
sa visibilité.

PARTAGER

de l'actualité sur
son entreprise,
son secteur.
Ou des informations
plus générales.

WM Services - Agence conseil

+229 94 00 45 74

+1 514 653 3264

www.web-marketing.services

webmarketing@danidji.com

© WM Services - Agence conseil

Lundi

8h - 10h - 11h

Inactif

Mardi

8h - 10h - 11h

Inactif

Mercredi

8h - 10h - 11h

Inactif

Jeudi

8h - 10h - 11h

Inactif

Vendredi

8h - 10h - 11h

Inactif

Samedi

Inactif

Dimanche

Inactif

Données qui s'observent pour des comptes qui ciblent une audience très généraliste. Prenez le temps d'observer ce que font vos concurrents et qui fonctionnent, c'est à dire qui génèrent un bon taux d'engagement. Vous pouvez aussi visualiser les horaires de connexions de votre audience en fonction du taux d'engagement, si vous en avez déjà. Si vous n'avez pas d'audience, ce tableau pourra vous guider pour des tests. De plus, depuis la période du confinement en 2020, on observe des périodes de connexion plus fréquentes pendant des petites sessions de détente au cours des horaires de travail.



QUAND

Utilisez des hashtags pertinents



Utilisez la fonction story, mais attention à ne pas perdre en crédibilité et lancez des événements pour attirer des éventuels prospects ou humaniser ta marque et société.



Soignez son approche, son contenu, ses expressions, son orthographe.



Considérez ce réseaux comme un complément de vos autres réseaux.



Ne pas effectuer plus de 2 publications par jour car la plateforme pourrait percevoir les autres publications comme du spam.



in

CONSEILS

100 % des entreprises du Fortune 500 (le CAC 40 américain) sont représentées par des cadres sur LinkedIn.

40 millions de membres sont des décisionnaires.

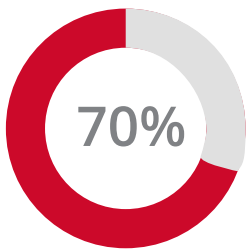
Pays où les membres ont le plus de contacts :
Émirats Arabes Unis,
Pays-Bas,
Singapour,
Royaume-Uni,
et Danemark.

INFOS UTILES

PINTEREST

AUDIENCE

VISITEURS



sont des femmes.

TEMPS PASSÉ/ VISITE

14,2 min.

UTILISATEURS ACTIFS

322 millions d'actifs / MOIS
d'utilisateurs actifs.

39,2% des actifs ont entre
15 et 34 ans.

50% des actifs ont entre
35 et 64 ans.

OBJECTIFS

DONNER

de la visibilité
et mettre en avant
ses produits.

AMENER

du trafic
sur votre site web
et améliorer son SEO.

GÉNÉRER

des leads.

WM Services - Agence conseil

+229 94 00 45 74

+1 514 653 3264

www.web-marketing.services

webmarketing@danidji.com

© WM Services - Agence conseil

Lundi	Inactif
Mardi	Inactif
Mercredi	Inactif
Jeudi	Inactif
Vendredi	Inactif
Samedi	20h - 23h Inactif
Dimanche	20h - 23h Inactif

QUAND

Intégrer des mots-clés dans le nom des tableaux créés.



Épingler le plus souvent du contenu.



Créer des tableaux collaboratifs pour toucher un maximum de visiteurs.



CONSEILS

Données qui s'observent pour des comptes qui ciblent une audience très généraliste. Prenez le temps d'observer ce que font vos concurrents et qui fonctionnent, c'est à dire qui génèrent un bon taux d'engagement. Vous pouvez aussi visualiser les horaires de connexions de votre audience en fonction du taux d'engagement, si vous en avez déjà. Si vous n'avez pas d'audience, ce tableau pourra vous guider pour des tests. De plus, depuis la période du confinement en 2020, on observe des périodes de connexion plus fréquentes pendant des petites sessions de détente au cours des horaires de travail.



5 sujets tendances sur la plateforme :

VOYAGES RESPONSABLES,
CONSOMMATION RESPONSABLE,
INSPIRATION DES CULTURES DU MONDE,
LA BINARITÉ,
ANIMAUX.

55 % des actifs se connectent sur Pinterest pour effectuer des achats.

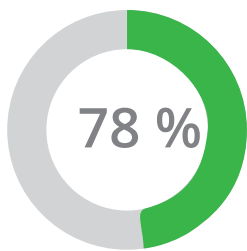
INFOS UTILES

TIK TOK



AUDIENCE

VISITEURS



de 11-24 ans.

TEMPS PASSÉ/ MOIS

13.3 heures

UTILISATEURS ACTIFS

800 millions
d'utilisateurs actifs.

OBJECTIFS

PROPOSER

des challenges
pertinents à votre
communauté par
rapport à votre
entreprise.

CRÉER ET PARTAGER

pour se rapprocher
de sa clientèle
plus jeune.

SE RAPPROCHER

des consommateurs.
Même si l'audience ici est
encore assez jeune,
cette plateforme pourrait
bientôt être la prochaine
qui soit la plus utilisée.
Vous serez donc déjà présent
avec une solide communauté
lorsque l'on observera le boom
des générations plus âgée.

Hausse de 72% de l'utilisation en
2020 avec le confinement.

WM Services - Agence conseil

+229 94 00 45 74

www.web-marketing.services

+1 514 653 3264

webmarketing@danidji.com

© WM Services - Agence conseil

Lundi	Après 17h00	Inactif
Mardi	Après 17h00	Inactif
Mercredi	Après 17h00	Inactif
Jeudi	Après 17h00	Inactif
Vendredi	Après 17h00	Inactif
Samedi	Après 17h00	Inactif
Dimanche	Après 17h00	Inactif

QUAND

Données qui s'observent pour des comptes qui ciblent une audience très généraliste. Prenez le temps d'observer ce que font vos concurrents et qui fonctionnent, c'est à dire qui génèrent un bon taux d'engagement. Vous pouvez aussi visualiser les horaires de connexions de votre audience en fonction du taux d'engagement, si vous en avez déjà. Si vous n'avez pas d'audience, ce tableau pourra vous guider pour des tests. De plus, depuis la période du confinement en 2020, on observe des périodes de connexion plus fréquentes pendant des petites sessions de détente au cours des horaires de travail.



Profiter de la facilité de liaison entre Tik Tok et d'autres plateformes de réseaux sociaux pour partager vos vidéos sur d'autres réseaux.



Organiser des concours pour attirer de nouveaux abonnés en offrant des cadeaux.



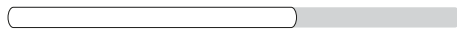
Restez alerte sur les tendances sans pour autant faire un copier-coller sur ce qui se fait. Il faut toujours rester en accord avec sa ligne éditrice et son activité.



Créer des vidéos courtes et captivantes dès les 5 premières secondes. Transmettre le message rapidement et ajouter un Call To Action, un appel à l'action.



Utiliser en son, des musiques virales.



La majorité des utilisateurs veulent se divertir en se connectant sur cette plateforme. Faites en sorte que votre contenu soit à la fois marketing et divertissant.

Il est possible de vendre sur Tik Tok mais uniquement dans la zone géographique d'inscription de son compte.

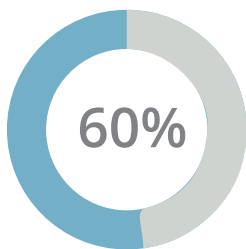
En Août 2021, Tik Tok devient l'application la plus téléchargée dans le monde.

TWITTER



AUDIENCE

VISITEURS



sont des hommes.

TEMPS PASSÉ/ SESSION

3,39 min.

UTILISATEURS ACTIFS

En juillet 2021,
Twitter annonce
206 millions
d'utilisateurs
journaliers actifs.

OBJECTIFS

FAIRE

sa veille et
contrôler
sa e-réputation.

PARTAGER

de l'actualité,
se rapprocher et
interagir avec ses
abonnés.

AMÉLIORER

sa visibilité
et son image de marque.

WM Services – Agence conseil

+229 94 00 45 74

+1 514 653 3264

www.web-marketing.services

webmarketing@danidji.com

© WM Services – Agence conseil



CONSEILS

QUAND

Mardi

7h-9h 11h-13h

Inactif

Mercredi

7h-9h 11h-13h

Inactif

Jeudi

7h-9h 11h-13h

Inactif

Vendredi

7h-9h 11h-13h

Inactif

Samedi

Inactif

Dimanche

Inactif

Données qui s'observent pour des comptes qui ciblent une audience très généraliste. Prenez le temps d'observer ce que font vos concurrents et qui fonctionnent, c'est à dire qui génèrent un bon taux d'engagement. Vous pouvez aussi visualiser les horaires de connexions de votre audience en fonction du taux d'engagement, si vous en avez déjà. Si vous n'avez pas d'audience, ce tableau pourra vous guider pour des tests. De plus, depuis la période du confinement en 2020, on observe des périodes de connexion plus fréquentes pendant des petites sessions de détente au cours des horaires de travail.



Utiliser des hashtags populaires et pertinents.



L'engagement (la proportion des abonnés par rapport à ceux qui s'intéressent véritablement à vos publications) est plus faible en mode gratuit qu'en mode payant.



Twitter repose sur une logique de propagation. il faut donc que son contenu soit le plus partagé possible.



Publier plusieurs fois par jours.



60 millions de pages actives utilisent la publicité.

2 milliards de personnes sont susceptibles d'être touchées par une annonce.

1,1 milliard d'utilisateurs parlent anglais.

Le taux d'engagement moyen des publications est de 3,91 %

Les utilisateurs cliquent en moyenne sur 8 annonces/mois

INFOS UTILES

TELEGRAM



AUDIENCE

Messages échangés

15 billions de messages échangés au sein de la plateforme.

Messages envoyés / JOUR

Une moyenne de 150 messages envoyés.

UTILISATEURS ACTIFS

+ de 550 millions d'utilisateurs dans le monde.

E-COMMERCE

Telegram a généré un volume de ventes d'environ 25 millions de \$ en 2020.

L'application a gagné 25 millions d'utilisateurs dans une fenêtre de 72 heures à la mi-janvier 2021.

WM Services - Agence conseil

+229 94 00 45 74

+1 514 653 3264

www.web-marketing.services

webmarketing@danidji.com

© WM Services - Agence conseil



CONSEILS

QUAND

Tout dépendra
de votre domaine
d'activité.

Mais pour cette plateforme,
les tranches horaires seront
très variables.

Envoi de documents jusqu'à 2 Go



Création de "supers groupes" pouvant
accueillir jusqu'à 100 000 utilisateurs.



Afin de respecter la confidentialité
de vos clients, vous avez la possibilité
de démarrer une conversation secrète
en toute sécurité.



INFORMATIONS

Telegram permet de communiquer avec
ses proches en toute confidentialité
et de manière sécurisée (Attention, le
chiffrement de bout en bout n'est pas
proposé par défaut. il faut activer certaines
options dans les paramètres avant
de pouvoir l'obtenir.)

L'annonce des nouvelles conditions
d'utilisation de WhatsApp, qui va obliger
ses utilisateurs à partager leurs données
avec le groupe Facebook au cours de 2021,
a conduit à ce que de nombreux
internauts ouvrent un compte sur
Telegram et d'autres plateformes
dites plus sécurisées.

BONUS

5 IDÉES DE CONTENUS POUR VOS PUBLICATIONS

15:20

STORYTELLING:
COMMENT
AVEZ-VOUS
DÉBUTÉ
VOTRE ACTIVITÉ
PROFESSIONNELLE

15:20

PARTAGER
DES
TÉMOIGNAGES
CLIENTS.

15:20

PROVERBES
OU
CITATIONS
INSPIRANTES,
MOTIVANTES.

15:20

CONSEILS
POUR
RÉPONDRE
À UN BESOIN
DE VOTRE CIBLE.
C'EST UN PEU DU
CONSULTING
GRATUIT.

15:20

DEMANDER
À
SES CONTACTS
LEURS AVIS
CONCERNANT
UNE PROBLÉMATIQUE
QUI N'EST PAS EN LIEN
AVEC VOTRE DOMAINE.

WM Services - Agence conseil

☎ +229 94 00 45 74

www.web-marketing.services

📞 +1 514 653 3264

webmarketing@danidji.com



AIDE
PERSONNALISÉE

Vous souhaitez en apprendre plus ?
Inscrivez-vous à nos ATELIERS - FORMATIONS ?
CLIQUEZ ICI !



**BOOSTER
SA VISIBILITÉ WEB**

WM *Services* - Agence conseil

☎ +229 94 00 45 74 www.web-marketing.services

📞 +1 514 653 3264 webmarketing@danidji.com



AUTRES SOURCES :

www.ecommerce-nation.fr, zenuacademie.com

Datareportal

Hootsuite

<https://financesonline.com>

Rédigé par Danidji consulting - Consultante web

WM *Services* - Agence conseil - www.web-marketing.services