



Ma boutique, *mes Solutions*

**Vous êtes
COMMERÇANT, ARTISAN, HÔTELIER,
OU RESTAURATEUR ?**

**Venez découvrir des solutions
pour BOOSTER VOS VENTES**

**LUNDI 12 OCTOBRE
SAINT-RAPHAËL**

**Salle Félix Martin
186 Boulevard Félix Martin
de 9h30 à 19h00**








#MaBoutiqueMesSolutions





J'ENGAGE MA COMMUNAUTÉ



							
MEMBRES	1,6 milliard	1 milliard	430 millions	440 millions	429 millions	325 millions	110 millions
DÉMOGRAPHIE	Age moyen 34	Âge moyen 26	Âge moyen 26	Âge moyen 34 67% d'hommes	Âge moyen 44	Âge moyen 22	Âge moyen 26 85% de femmes
ENTREPRISES	B2C 66% B2B 30%	B2C 53% B2B 51%	B2C 42% B2B 22%	B2C 22% B2B 13%	B2C 39% B2B 66%	B2C 50% B2B 55%	B2C 39% B2B 20%
OBJECTIFS	Construire et fidéliser une communauté de fans	Rechercher "Comment..."	Construire des relations, conversation	Infos et articles	Infos et articles, conversation	Actualités et articles, se positionner comme expert	Épingler des images dans les tableaux (Scrapbooking)
POINTS POSITIFS	Génération de leads, outils marketing, e-commerce, marché important de clients potentiels, innovation constante, partages, forte croissance, groupes	SEO, webinars, notoriété de marque, contenu très varié, droits d'auteurs respectés, qualité vidéo	Génération de leads, impact sur les ventes, filtres, capter une image sur le vif	SEO, partage sur les autres réseaux sociaux, communautés	Développer son business en B2B, Pulse (articles), asseoir son expertise, groupes	Relations publiques, service client, moteur de recherche	Génération de leads, générer du trafic vers des sites externes, e-commerce
POINTS NEGATIFS	Reach faible (30%), de moins en moins populaire chez les jeunes	Fort investissement (logiciels, temps, argent, connaissances, contenu...)	Utilisation limitée sur ordinateur	Peu d'utilisateurs actifs, pas de post sponsorisé,	Outils limités, évoluant peu, moteur de recherche	140 caractères, peu d'utilisateurs actifs	Démographie très spécifique



Ma boutique,
mes Solutions

Vous êtes

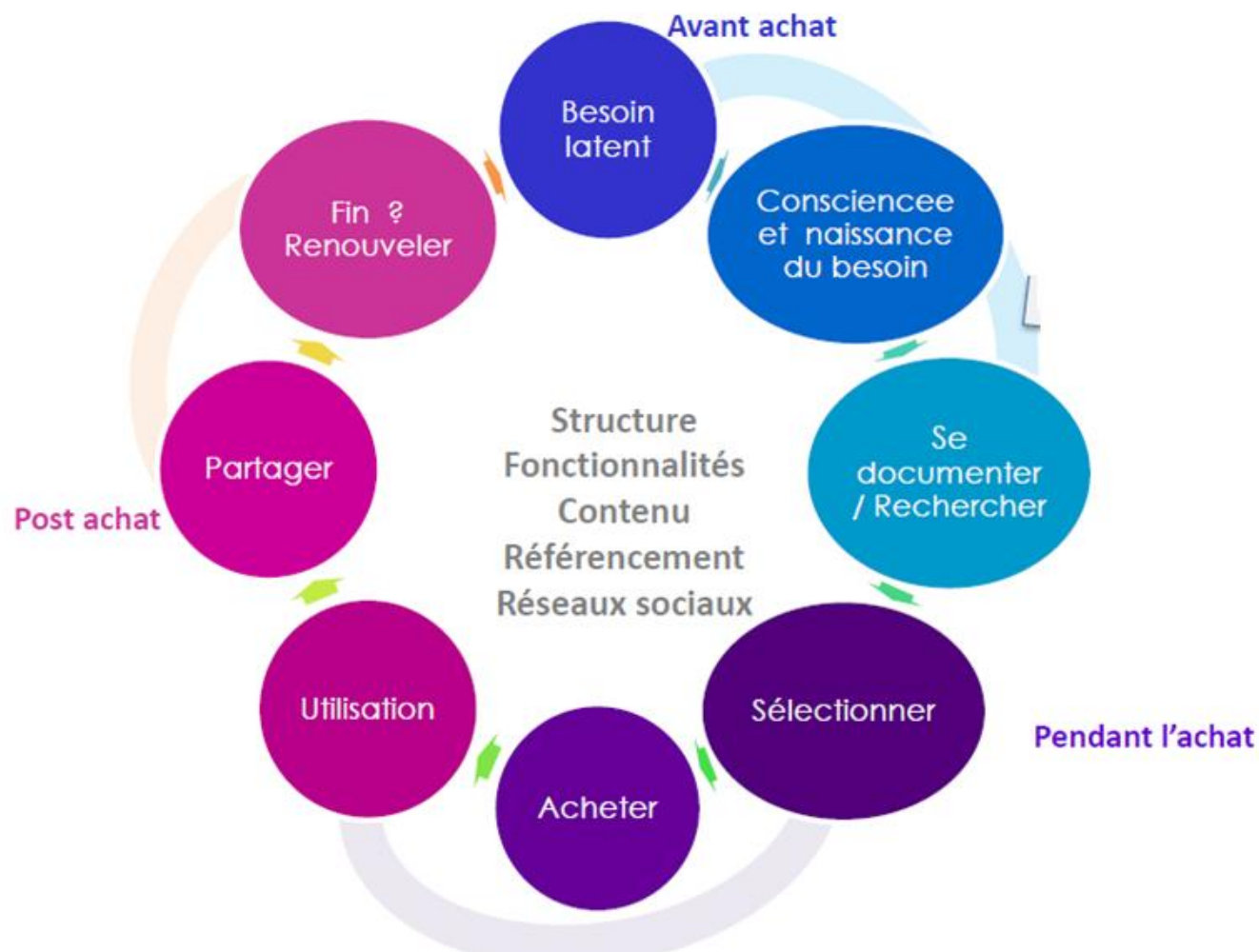
COMMERÇANT, ARTISAN, HÔTELIER OU RESTAURATEUR ?

Venez découvrir des solutions pour BOOSTER VOS VENTES

LES 5 ETAPES POUR DEFINIR VOTRE STRATEGIE

- **Etape #1** : comprendre vos clients
- **Etape #2** : définir les objectifs
- **Etape #3** : analysez la concurrence
- **Etape #4** : définir un positionnement social qui correspond au votre image
- **Etape #5** : définir la stratégie en détail

Comprendre vos clients



Identifiez les étapes du parcours de vos clients et leurs attentes pour que votre marque soit présente à chaque étape en faisant la différence



Ma boutique,
mes Solutions

Vous êtes
COMMERÇANT, ARTISAN, HÔTELIER OU RESTAURATEUR ?
Venez découvrir des solutions pour BOOSTER VOS VENTES

#ETAPE2

Définir les objectifs

Quelle est votre audience ? Pourquoi je veux être sur les réseaux, qu'est ce que le Social Media va apporter à mon entreprise Vos objectifs doivent être **clairs, précis, mesurables et réalistes**

Qu'est ce que je souhaite publier ?

Définition d'une ligne éditoriale avec un calendrier de publications



Ma boutique,
mes Solutions

Vous êtes
COMMERÇANT, ARTISAN, HÔTELIER OU RESTAURATEUR ?
Venez découvrir des solutions pour BOOSTER VOS VENTES

#ETAPE3

Analysez la concurrence

Un benchmark Avant de sauter à pieds joints dans la conception de la stratégie, analysez les best practices et ce que fait la concurrence

Choisir les réseaux sociaux sur lesquels il vous semble pertinent de vous positionner et des opérations innovantes que vous pourriez mettre en place

Définir un positionnement social

Quel est le positionnement de votre marque sur les réseaux sociaux ?

Vous avez un positionnement marketing global, mais vous devez l'adapter dans un concept social et conversationnel : il doit inciter votre audience à engager une conversation avec vous

Votre positionnement social doit nourrir votre positionnement de marque il doit être **unique, inciter à l'engagement et réaliste** : ne vendez pas du rêve, votre audience doit pouvoir y croire et s'y retrouver



Ma boutique,
mes Solutions

Vous êtes
COMMERÇANT, ARTISAN, HÔTELIER OU RESTAURATEUR ?
Venez découvrir des solutions pour BOOSTER VOS VENTES

#ETAPE5

Définir la stratégie en détail

Après avoir dressé la liste des réseaux sociaux sur lesquels vous souhaitez être présent, il est nécessaire de définir pour chacun d'eux :

- les objectifs social media
- les KPI (indicateurs clés de performance) à analyser
- l'audience > la cible
- la stratégie éditoriale (ce qu'on va dire et comment)
- les grandes thématiques
- les temps forts
- le calendrier des publications (mix de contenus propres, externes chaud froid)



Facebook



#2 J'OPTIMISE MA PAGE FACEBOOK

Les indispensables de Facebook : photos

- Choisissez des photos qui **représentent au mieux votre entreprise**
- Votre **logo** en **photo de profil** permet d'identifier facilement l'entreprise
- Pour votre **photo de couverture**, choisissez une **image des produits** de votre magasin, ou une photo tirée de votre **campagne marketing** actuelle



Les indispensables de Facebook : description

- Cette **description** est l'occasion de **présenter votre entreprise au public**
- Environ deux phrases (155 caractères au maximum)
- Partagez à vos clients de manière précise ce qu'ils doivent savoir

Modifier vos informations

Ajoutez 1 ou phrases pour décrire Tiphaine afin que les gens comprennent ce que vous proposez.

Description

Ajoutez une courte description

A brief summary of your Page. The limit is 155 characters.

1 of 3

Annuler

Save and Continue

#2 J'OPTIMISE MA PAGE FACEBOOK

Les indispensables de Facebook : « A propos »

- Important de **remplir tous les champs** de la section « **À propos** » dès le début
- Facebook est **le premier endroit où les clients s'informent** sur vous
- Inscrivez votre **emplacement** et vos **heures d'ouverture**
- Indiquer des **informations pertinentes** à propos de votre utilisation de Facebook Messenger
 - heures de SAV en ligne et délai de réponse.
- Ajoutez les **détails précis** relatifs à votre entreprise
 - date de création, façons de vous contacter et liens vers vos autres comptes de réseaux sociaux
 - ou encore un menu pour les restaurants, ou des informations sur votre fourchette de prix ou le service de voiturier.
- Ajoutez une **description détaillée des services de votre entreprise** et les raisons pour lesquelles vos clients devraient aimer votre Page ou vous suivre.

Modifier vos informations

General Contact Lieu Horaires More

GÉNÉRAL

Description

Catégories

CONTACT

Numéro de téléphone ☒ Avec un numéro de téléphone


Site web ☒ A un site web

E-mail ☒ A une adresse e-mail

LIEU

Adresse ☒ Possède une adresse

Adresse Ville Code post

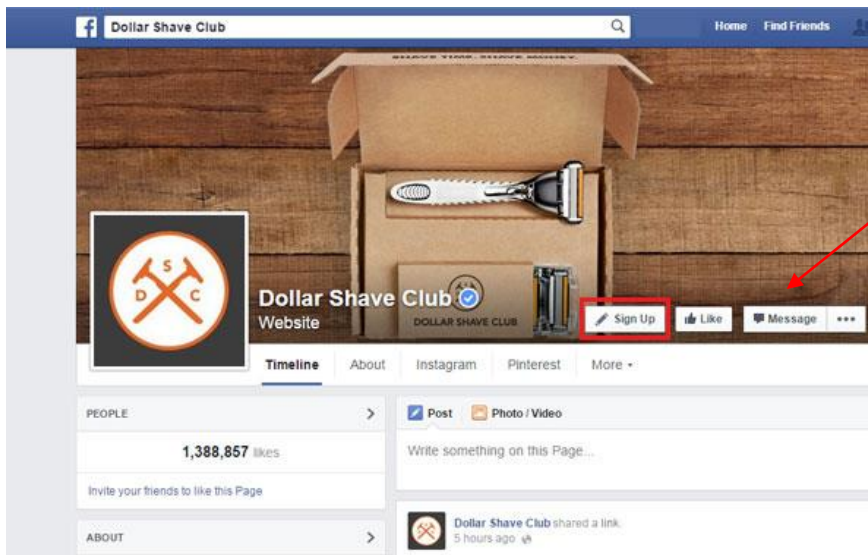


FAIRE GLISSER LA CARTE POUR REPOSITIONNER

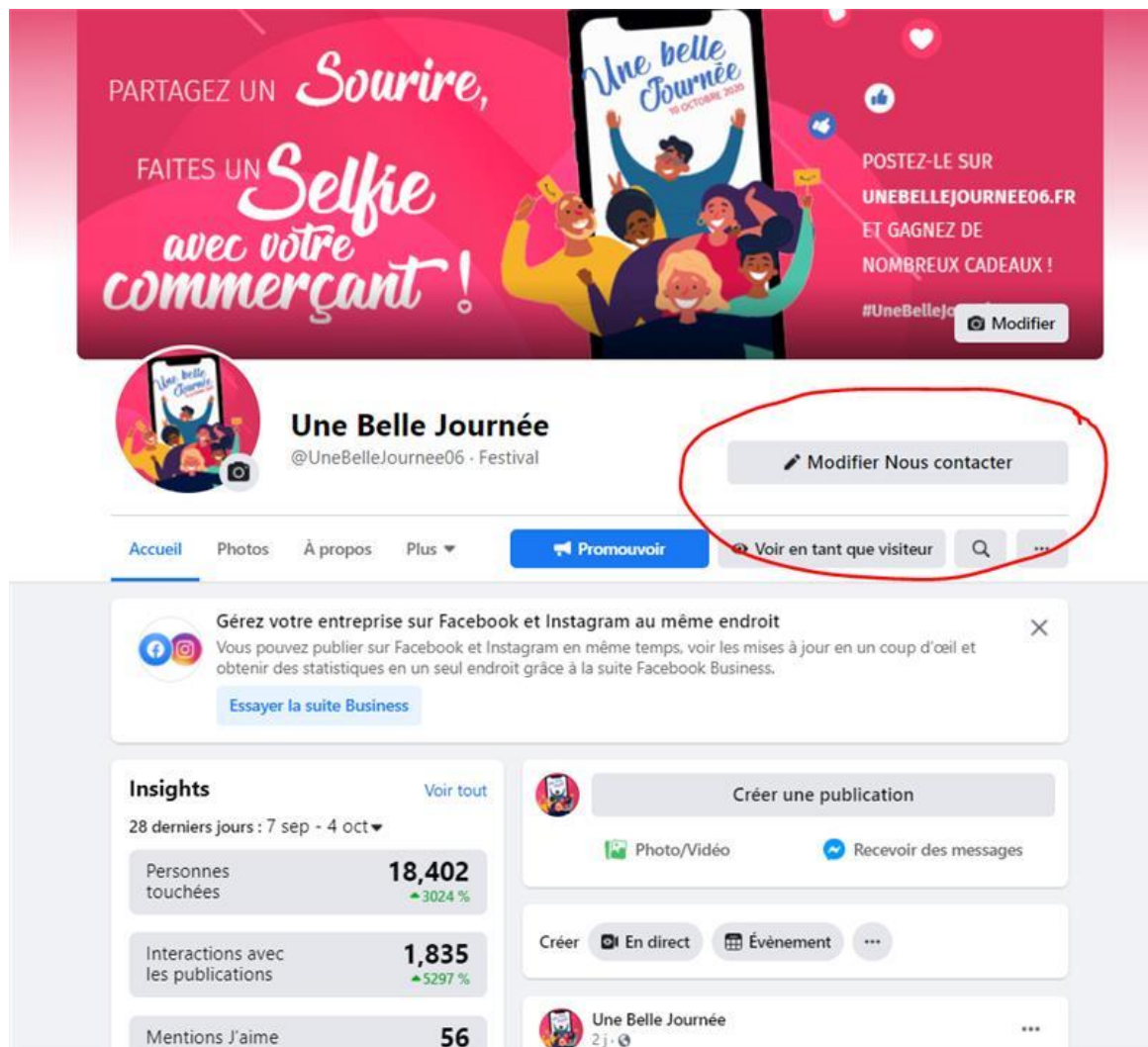
#2 J'OPTIMISE MA PAGE FACEBOOK

Les indispensables de Facebook : bouton de call to action (CTA)

- Plus de chances de conclure l'affaire si tous les éléments de votre page dirigent les visiteurs vers **une issue unique**
- Les **CTA** sont parfaits pour la **promotion des entreprises locales**
- L'**aspect social** du site encourage les utilisateurs à agir en voyant ce que font leurs pairs
- « Ajouter un bouton » sous la photo de couverture pour voir une **liste de CTA**
Différentes options telles que :
 - Services de réservation
 - Commencer la commande
 - Acheter ou faire un don
 - S'inscrire ou nous contacter
 - Obtenir un devis
 - Envoyer un email
 - En savoir plus
 - Regarder la vidéo
 - Jouer à ce jeu
 - Utiliser l'application



#2 J'OPTIMISE MA PAGE FACEBOOK



Une Belle Journée
@UneBelleJournee06 · Festival

Accueil Photos À propos Plus Promouvoir Voir en tant que visiteur

Gérez votre entreprise sur Facebook et Instagram au même endroit
Vous pouvez publier sur Facebook et Instagram en même temps, voir les mises à jour en un coup d'œil et obtenir des statistiques en un seul endroit grâce à la suite Facebook Business.
[Essayer la suite Business](#)

Insights Voir tout
28 derniers jours : 7 sep - 4 oct ▼

Metric	Value	Change
Personnes touchées	18,402	▲3024 %
Interactions avec les publications	1,835	▲5297 %
Mentions J'aime	56	

Créer une publication
Photo/Vidéo Recevoir des messages

Créer En direct Événement ...

Une Belle Journée 2j · 0

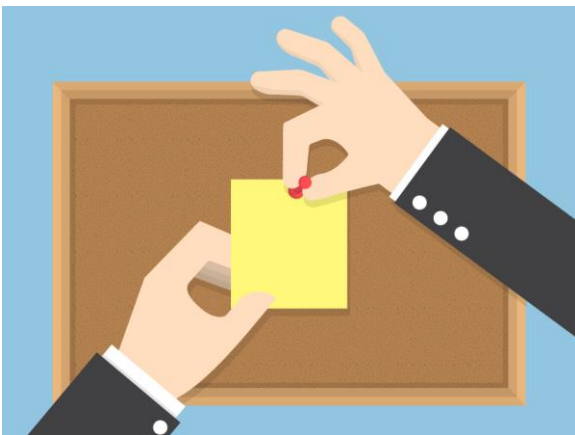
Modifier le bouton Page

Choisissez l'action que vous souhaitez que les visiteurs de votre Page effectuent.

- S'abonner**
Aidez les gens à s'abonner facilement à votre Page.
- Voir la carte cadeau**
Choisissez un site web où il sera possible d'acheter vos cartes cadeaux.
- Commander à manger**
Choisissez un site web sur lequel les gens peuvent commander vos repas.
- Prendre RDV**
Choisissez où les gens peuvent prendre rendez-vous.
- Obtenir un devis**
Recueillez les informations dont vous avez besoin auprès de clients potentiels qui cliquent sur Obtenir un devis.
- Appeler**
Choisissez où vous souhaitez recevoir les appels.
- Nous contacter**
Choisissez un site web où les personnes peuvent trouver vos coordonnées.
- Envoyer un message**
Recevez des messages dans la boîte de réception de votre Page.
- Envoyer un message WhatsApp**
Choisissez le numéro associé à votre compte WhatsApp pour que les personnes puissent vous contacter.
- Envoyer un e-mail**
Choisissez une adresse e-mail à laquelle les personnes peuvent vous contacter.
- En savoir plus**
Choisissez un site web où les personnes peuvent en savoir plus à propos de ce que vous faites.
- S'inscrire**
Choisissez un site web où les personnes peuvent s'inscrire à votre newsletter.
- Utiliser l'application**

#2 J'OPTIMISE MA PAGE FACEBOOK

Les indispensables de Facebook : Créez des récits photographiques et filmiques



- Ajoutez une **publication épinglée**
 - Une **information importante** que vous voulez que vos visiteurs voient sur votre Page, une promotion à ne pas manquer
 - Une publication épinglée reste en **haut de votre Page Facebook**
 - **Attire l'attention** des visiteurs
- Remplissez votre profil d'**albums photo**
 - Doit raconter une **histoire** autour des expériences que vous offrez.
 - Les photos de vos produits, de votre lieu de travail et d'expériences peuvent faire naître des **attentes positives** chez les nouveaux clients.
- **Identifier les personnes et les éléments clés** de vos photos encourage les personnes déjà attachées à votre entreprise à **prendre part**

#2 J'OPTIMISE MA PAGE FACEBOOK

Les indispensables de Facebook : préférences de paramètres

- **Contrôlez** qui peut voir ou publier sur votre page
- Vous pouvez décider du **degré de liberté** dont disposent les autres pour vous envoyer des messages ou identifier votre page sur leurs publications
- Vous pouvez définir des **restrictions de visibilité** (selon l'âge ou le pays, par exemple)
- Parcourez tous les onglets pour **activer ou désactiver les options** selon vos besoins



Les principales options incluent :

- Modération et filtres à injures
- Réponses instantanées pour les commandes et les réservations
- Modèle de page d'entreprise
- Classement des commentaires
- Applications partenaires et lien Instagram
- Calendriers et enregistrement de rendez-vous

« Rôles de la page »

- Si vous avez plusieurs **employés** disposant d'un accès au compte, vous pouvez assigner des rôles pour **limiter les actions** qu'ils peuvent effectuer
 - Cette option est utile pour les **empêcher de publier accidentellement** ou de modifier les mauvaises pages.

#2 J'OPTIMISE MA PAGE FACEBOOK

Les indispensables de Facebook : interaction

- Pour prendre un bon départ, demandez à vos **proches** et **clients** d'aimer votre page
- Demandez à vos clients :
 - de laisser une **évaluation** de votre entreprise sur Facebook
 - de publier et identifier des **photos** qu'ils ont prises sur le lieu de votre entreprise



- Utilisez vos **autres canaux**, comme votre site web et Twitter pour en faire la **promotion**
 - Ajoutez l'icône « **suivez-nous** » sur votre matériel promotionnel et dans votre signature de courriel
 - Ajoutez des boutons « **J'aime** » et « **S'abonner** » sur votre site et vos profils en ligne

#2 J'OPTIMISE MA PAGE FACEBOOK

Les indispensables de Facebook : statistiques

La page Statistiques de Facebook facilite la **collecte d'information** sur la manière dont vos fans interagissent avec votre Page et le contenu que vous partagez.



Les statistiques donnent des informations sur la **performance générale** de votre Page, afin de vous aider à **créer du contenu adapté à votre audience**, dont :

- les données démographiques (âge, genre, pays, ville),
- l'appareil utilisé,
- le niveau d'engagement de votre audience.

Vous pouvez voir :

- Combien de **personnes** vous touchez
- Combien de commentaires et **réactions** certaines publications ont suscités
- Combien de personnes ont **cliqué** sur votre bouton appel à l'action, votre site web, votre numéro de téléphone et votre adresse.

Plus vous avez d'**informations** sur votre audience, plus vous êtes en mesure de créer du **contenu adéquat**.

Certaines de ces infos vous aideront à **planifier votre futur contenu**.

#2 J'OPTIMISE MA PAGE FACEBOOK

Les indispensables de Facebook : Aimez d'autres pages

Utilisez votre Page pour **construire une communauté** pour votre entreprise plutôt que de le voir simplement comme une extension de votre présence en ligne.

Présenter à vos fans d'autres Pages qui sont pertinentes pour votre entreprise.

- Si vous avez une **boutique dans un quartier commercial** :
Aimez les Pages d'autres boutiques du coin
→ *Comme une version en ligne de votre association locale pour le développement commercial*
- Si vous avez une **boutique virtuelle** :
Présentez sur votre Page d'autres entreprises de votre industrie qui pourraient être intéressantes pour ceux qui vous suivent
→ *Sans entrer directement en compétition avec vos produits*



#2 J'OPTIMISE MA PAGE FACEBOOK

Les indispensables de Facebook : Faites vérifier votre Page

- Le **badge de vérification** montre aux visiteurs de votre Page Facebook qu'ils peuvent faire affaire avec votre marque en toute **confiance**.
 - Il indique que vous n'êtes pas un imposteur ou une Page d'admirateurs.



#2 J'OPTIMISE MA PAGE FACEBOOK

Les indispensables de Facebook : quelques conseils

- ✓ Le **contenu** doit être :
 - Divertissant
 - Informatif sur vos produits et services, promotions
- ✓ Publiez entre **1 et 5 publications** par semaine et de façon **régulière**.
 - Au-delà, risque que vos Fans se lassent







Ma boutique,
mes Solutions

Vous êtes
COMMERÇANT, ARTISAN, HÔTELIER OU RESTAURATEUR ?
Venez découvrir des solutions pour BOOSTER VOS VENTES

#3 J'OPTIMISE MON COMPTE INSTAGRAM

Les indispensables d'Instagram : mon profil

La photo de votre profil

- Donne une **première idée** de qui vous êtes
- Pour une marque ce sera son **logo**, pour une personne ce sera son **portait**

Le site internet et lien

- C'est le **seul lien cliquable** sur Instagram

Informations de contact

- Important que vos abonnés sachent **où vous trouver**
- Affichez **toutes vos coordonnées** sur votre profil (numéro, adresse email et emplacement).

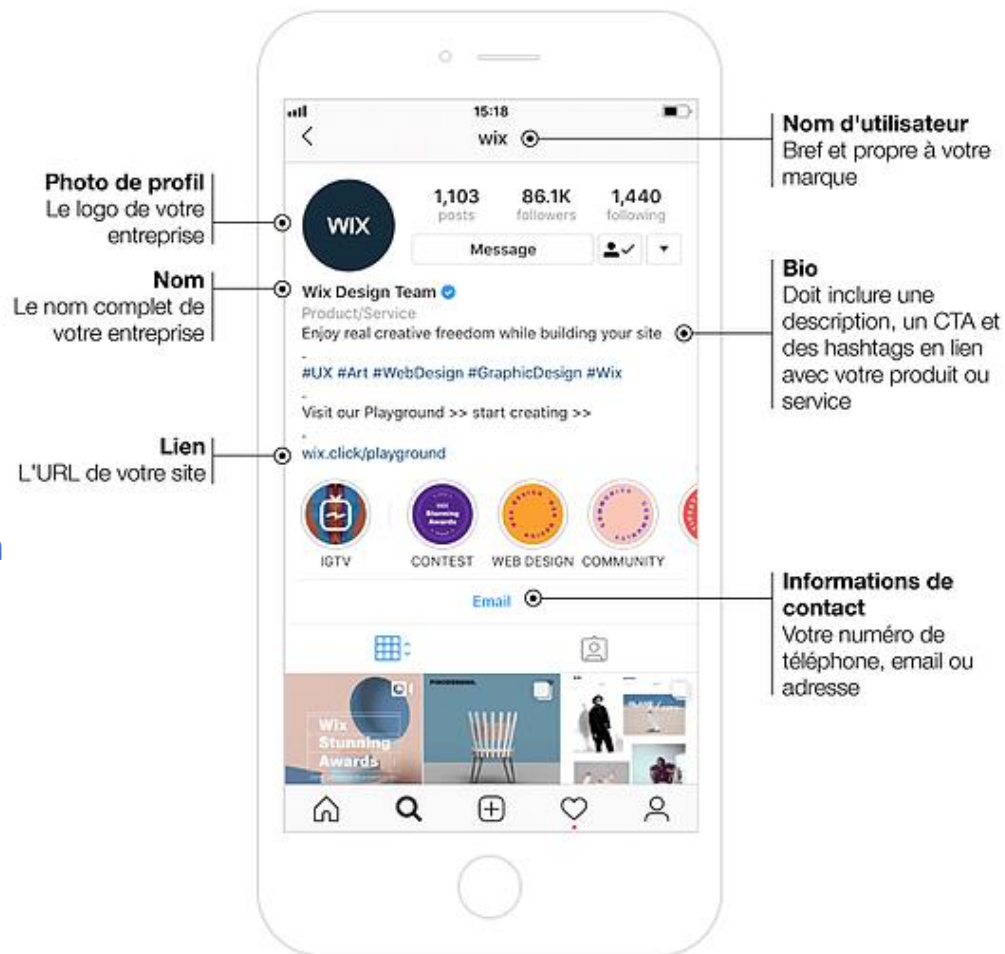


Photo de profil
Le logo de votre entreprise

Nom
Le nom complet de votre entreprise

Lien
L'URL de votre site

Nom d'utilisateur
Bref et propre à votre marque

Bio
Doit inclure une description, un CTA et des hashtags en lien avec votre produit ou service

Informations de contact
Votre numéro de téléphone, email ou adresse

Nom d'utilisateur et nom complet

- Ce sont les 2 éléments que l'on peut rechercher sur Instagram.
- Le **nom d'utilisateur** permet d'**identifier votre compte** et de le différencier d'un autre
- Le **nom** peut être accompagné d'un **mot clé stratégique** attractif et cohérent avec votre profession ou l'univers de votre profil, afin de multiplier vos chances d'être trouvé

#3 J'OPTIMISE MON COMPTE INSTAGRAM

Les indispensables d'Instagram : une Bio pertinente

La bio

- Expliquer **qui vous êtes**
- Décrire ce **que vous faites**
- Contenir un **appel à l'action** (lien)
- Une **incitation** (optionnelle) : un code promo, livraison gratuite, etc.



Aérez votre bio, utilisez les emojis et hashtag

Rendre votre **texte clair et agréable à lire**
Séparez chaque phrase en allant à la ligne

Ajoutez des **émojis**, pour donner de la personnalité à votre compte et le rendre **plus humain**

Doivent être cohérent avec votre activité et le ton de votre marque

Insérez votre **Hashtag de branding**
Incitez vos abonnés l'utiliser dans leurs publications



Ma boutique,
mes Solutions

Vous êtes
COMMERÇANT, ARTISAN, HÔTELIER OU RESTAURATEUR ?
Venez découvrir des solutions pour BOOSTER VOS VENTES

#3 J'OPTIMISE MON COMPTE INSTAGRAM

Les indispensables d'Instagram : promotion de vos produits

Montrez votre **reconnaissance** envers vos abonnés

- Stratégie d'utilisation des contenus créés par les utilisateurs
- Publier sur votre compte Instagram des photos postés par vos clients avec vos produits
- Montrez que d'autres personnes vous ont fait confiance, alors pourquoi pas eux ?



Daniel Wellington
@danielwellington

Le Slip Français
@leslipfrancais



Le **processus de fabrication** des produits

- Promouvoir la manière dont ceux-ci sont **fabriqués**.
- Partager l'**envers du décor** par l'intermédiaire de posts Instagram.

La **présentation** de vos produits

- Des photos de type « Catalogue » : positionnés vos produits devant un fond blanc
- Des suggestions de consommation (PP Je crée un feed Instagram)
- Des mises en scène / situation (PP Je crée un feed Instagram)



bershka
@bershka

Ma boutique,
mes Solutions

Vous êtes
COMMERÇANT, ARTISAN, HÔTELIER OU RESTAURATEUR ?
Venez découvrir des solutions pour BOOSTER VOS VENTES

#3 J'OPTIMISE MON COMPTE INSTAGRAM



#3 J'OPTIMISE MON COMPTE INSTAGRAM

Les indispensables d'Instagram : promotion de vos services



The Bar à Sourcils
@the_bar_a_sourcils

Des réalisations de prestations

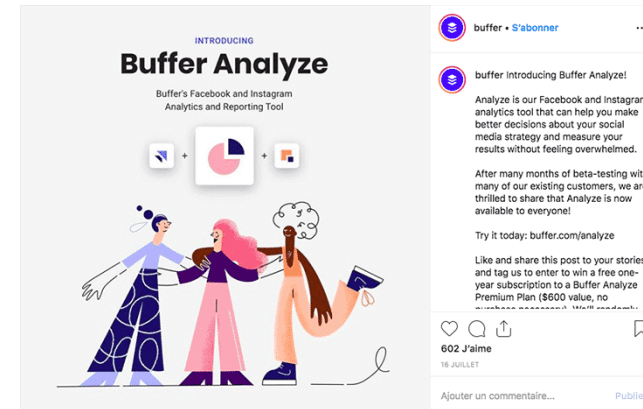
- Mettre en valeur l'impact du travail auprès des clients
- Avant / après

Des promotions de nouveautés

- Annoncer les dernières nouveautés / services de votre entreprise
- La moindre nouveauté d'importance peut faire l'objet d'une publication



Adar
@adar_paris



Buffer
@buffer

Des conseils et tutoriels

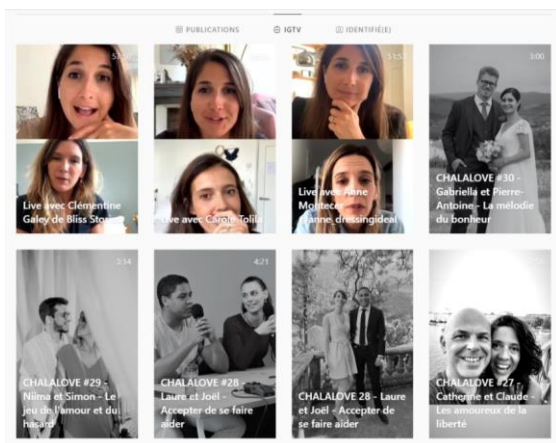
- Rassurer les potentiels clients par la démonstration d'une expertise concrète
- Partager des tutoriels un peu plus long à suivre

#3 J'OPTIMISE MON COMPTE INSTAGRAM

Les indispensables d'Instagram : partage des valeurs de la marque

Des **citations** visant à inspirer les abonnés

- Peuvent susciter rapidement des **émotions** auprès des personnes les lisant
- Génèrent souvent de nombreuses **interactions**
- Faire part des **valeurs** de votre marque



Jeune & Joaillier
@gemmyo



GRACE et ROSE
@graceetrose

Des **témoignages clients**

- Imaginez une approche subtile pour **valoriser vos consommateurs**



TRIANGL
@triangl

Des photos promouvant l'**univers de la marque**

- Parlez un peu plus des lieux chers à votre marque
- Est-ce qu'il s'agit de destinations « tendance » ? Lieux de création de la marque ?



Ma boutique,
mes Solutions

Vous êtes
COMMERÇANT, ARTISAN, HÔTELIER OU RESTAURATEUR ?
Venez découvrir des solutions pour BOOSTER VOS VENTES

#3 J'OPTIMISE MON COMPTE INSTAGRAM

Les indispensables d'Instagram : A propos de vous

Dassault Systèmes
@dassaultsystemes



Des **interviews** de collaborateurs

- Connaître le point de vue des personnes occupant des postes précis
- Plusieurs formats possibles : image avec une citation, image avec l'interview en légende, vidéo interview, etc...

Des **causes défendues**, des **projets soutenus** par l'entreprise

- Faites en part sur votre compte Instagram
- Montrer comment vos collaborateurs vous aident à atteindre certains objectifs.

Capgemini France
@capgemini



Hachette_Carrières
@hachette_carrieres

Des **reposts** de collaborateurs

- Les salariés peuvent partager des publications Instagram **en lien avec leur travail**.
- Reprenez ce contenu, et repartagez le sur le compte de l'entreprise.

#3 J'OPTIMISE MON COMPTE INSTAGRAM

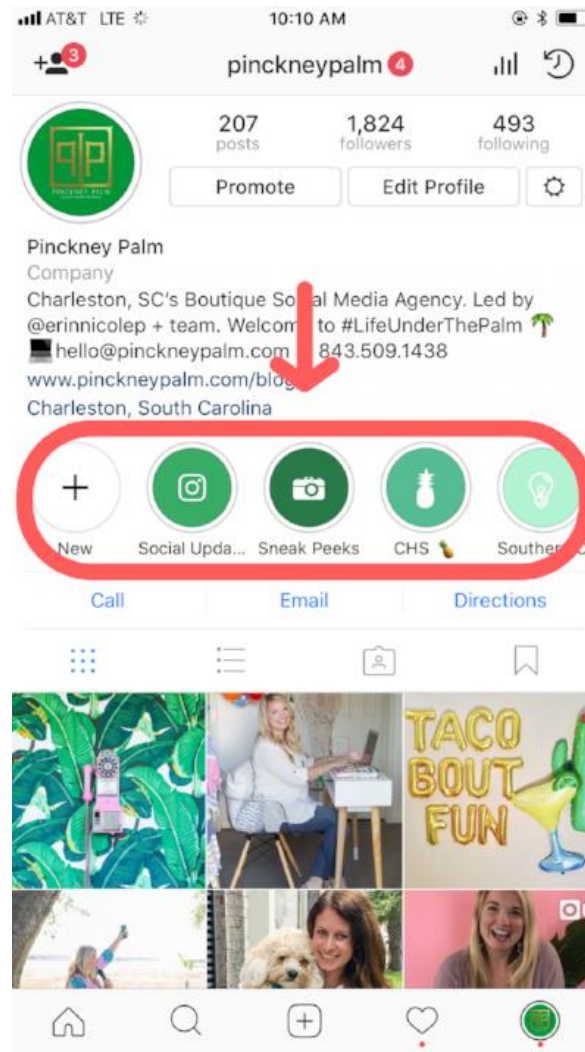
Les indispensables d'Instagram : la stories

Une story est un post visible pendant **24 heures**

Vous permet d'en dire plus sur votre entreprise en images ou en vidéo

Elles peuvent :

- Humaniser votre marque
- Présenter votre équipe
- Montrer une démo d'un produit
- Montrer du contenu « behind-the-scene »
- Présenter un évènement
- Promouvoir une publication Instagram
- Annoncer une nouvelle collaboration ou collection
- Faire le récapitulatif d'un évènement important
- Etc.



- Les personnes qui les regardent jusqu'au bout sont susceptibles de **voir vos posts plus souvent** dans leur fil d'actualités
- Soyez **intéressant** et évitez de vendre
- Mettez-vous à la place de l'utilisateur
- **Faire une vidéo d'un produit** génèrera plus d'engagement que de prendre en photo un produit sur fond blanc

Organisez vos **Stories Highlights**

- Stories placées sur votre profil **indéfiniment**
- Organisez vos Stories Highlights en **plusieurs catégories**

QUESTIONS

- Donner l'opportunité à vos clients & prospects d'en savoir plus à propos de ce que vous commercialisez



Emoji Slider

- Connaître le niveau d'intérêt des abonnés sur un produit / service
- En savoir plus sur les goûts de votre communauté

Améliorer vos Stories grâce à l'ajout de texte, de polices, d'hashtags, sondages, géolocalisation et autres icônes

COMPTE À REBOURS



- Créer une forme d'attente auprès de votre communauté
- Réussir la communication du lancement d'un nouveau produit / service

📍 POSITION

Vos abonnés sauront :

- où se situe votre enseigne
- où vous êtes (événement important)

≡ SONDAGE

- Engager les personnes qui regardent vos Stories
- Se renseigner sur les goûts des abonnés concernant des styles, couleurs ou types de produits

QUIZ



- Connaître le niveau de compréhension des internautes sur vos produits & services
- Enseigner des informations importantes à vos abonnés portant sur votre domaine d'activité



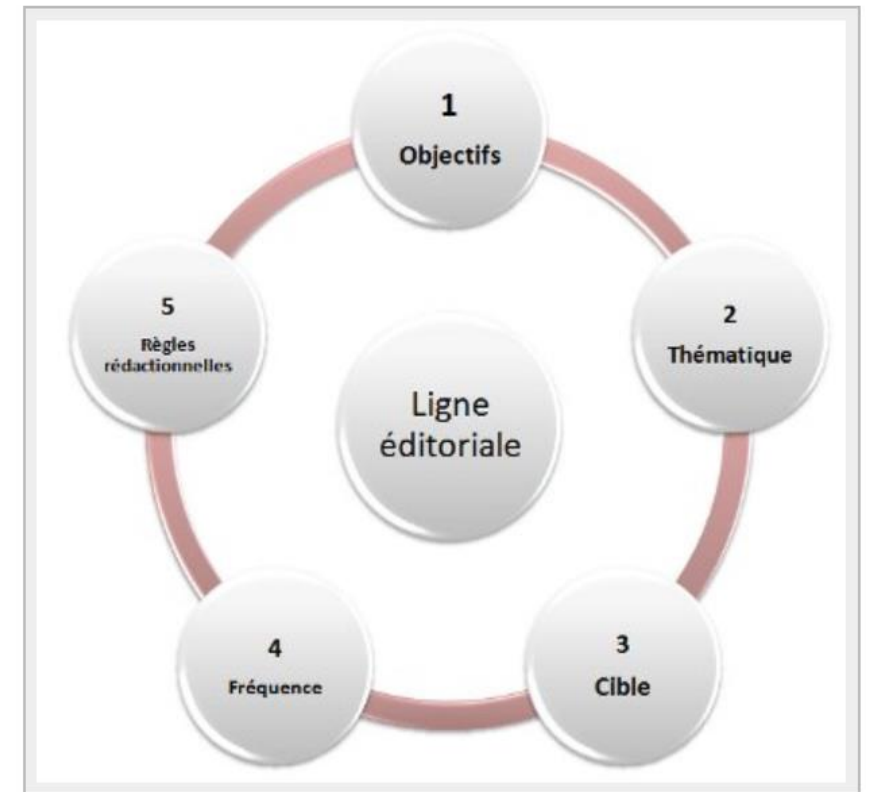
Ligne éditoriale



#4 JE TRAVAILLE MA LIGNE ÉDITORIALE

La ligne éditoriale est le fil rouge de votre communication, elle définit le ciblage et la tonalité de la communication, les thématiques abordées et le rythme des publications.

Le ligne éditoriale est le reflet de la personnalité de votre entreprise et permet d'affirmer son identité.





Ma boutique,
mes Solutions

Vous êtes
COMMERÇANT, ARTISAN, HÔTELIER OU RESTAURATEUR ?
Venez découvrir des solutions pour BOOSTER VOS VENTES

#4 JE TRAVAILLE MA LIGNE ÉDITORIALE

Quelques questions importantes à se poser

1. Que veux-je publier ? Sur quoi je souhaite communiquer ?
2. Sur quel ton vais-je rédiger mes articles ?
3. Quels sont mes objectifs : popularité, notoriété, argent, informer..
4. A qui je souhaite m'adresser ? Quel est le profil de mes abonnés, de mes amis, de mes clients ?
5. Quel type de relation j'entretiens avec mes lecteurs ?
6. Qui sont mes concurrents directs ou indirects.. Comment puis-je me différencier ?
7. Quand est-ce que je vais le faire ? (quel jour, quelle fréquence)



Plusieurs étapes doivent être parcourues pour trouver la bonne ligne éditoriale.
Plusieurs critères doivent être analysés ...



**Périodes
creuses**

Publications liées à la thématique de l'enseigne : mise en avant de vignerons/domaines, partenariats, sensibilisation œnologie durable, ...

**Evènements
enseigne**

Le mois du bio

**Les
immanquables
du mois**

**Temps forts
commerciaux**

Fév.
Saint
Valentin

Mar./juin
Foire
Aux vins

1^{er} Juin
Fête des vignes et de vins

Sept./oct.
Foire
Aux vins

Nov.
Beaujolais
Nouveaux

Jan.
Début
d'année

Juin/août.
Saison
estivale

Déc.
Fête fin
d'année





Les outils qui aident





Ma boutique,
mes Solutions

Vous êtes
COMMERÇANT, ARTISAN, HÔTELIER OU RESTAURATEUR ?
Venez découvrir des solutions pour BOOSTER VOS VENTES

QUELQUES EXEMPLES

Ma boutique, mes solutions

CANVA : publiez de belles images

MY CIIRCLE : je m'inspire et je suis ma communauté

HOOTSUITE / BUFFER : planification des publications sur les réseaux sociaux

TIME N JOY : j'interagis avec des prospects

SOCIAL SHAKER : créez des campagnes de jeu marketing

PIXABAY / RESHOT : banque d'images gratuites



A vous de jouer





Ma boutique, *mes Solutions*

**Vous êtes
COMMERÇANT, ARTISAN, HÔTELIER,
OU RESTAURATEUR ?**

**Venez découvrir des solutions
pour BOOSTER VOS VENTES**

**LUNDI 12 OCTOBRE
SAINT-RAPHAËL**

**Salle Félix Martin
186 Boulevard Félix Martin
de 9h30 à 19h00**

#MaBoutiqueMesSolutions

