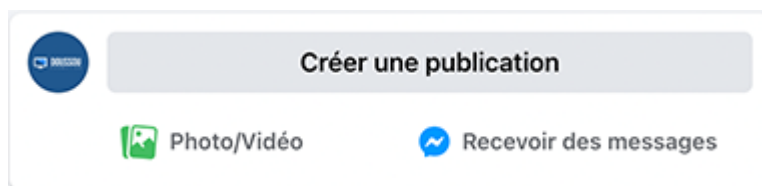


Comment apprendre à utiliser Facebook pour entreprise?

Facebook, ce média social toujours aussi populaire malgré le temps qui passe. Bien qu'il nous permette de rester en contact avec nos proches, de partager les bonnes et mauvaises nouvelles, de nous divertir et de consulter l'actualité, Facebook reste un outil formidable pour propulser votre entreprise et vos services! Pour ce faire, il faut par contre apprendre à bien l'utiliser et savoir quoi faire afin de se démarquer.

Une publication, une publicité et un boost : quelle est la différence?

Afin de vous aider à mieux comprendre Facebook, nous allons démêler tout ça! Tout d'abord, une publication est ce que vous publiez sur votre page Facebook. Avec cette option, vous ne pourrez observer qu'une portée organique. C'est-à-dire, les personnes qui ont vu passer votre publication sur leur mur Facebook puisqu'elles aiment votre page ou qu'un ami a commenté ou réagi à ce que vous avez publié.



Ensuite, la publicité est un "post" pour lequel vous payez afin qu'il soit diffusé sur le mur Facebook des utilisateurs. Vous pouvez choisir à quelle audience votre publicité sera montrée, pour combien de jour ainsi que le montant d'argent que vous souhaitez investir. Facebook vous montrera ses estimations (combien de personnes vont voir votre publicité et combien de personnes vont y réagir).



Pour terminer, un boost est lorsque vous décidez de payer afin qu'une publication déjà sur votre page soit publicisée. De cette façon, vous n'avez pas à créer une publicité à partir du début et de plus, la publication apparaît toujours sur votre mur Facebook! Vous avez les mêmes possibilités qu'avec la publicité. C'est-à-dire, de choisir l'audience cible, la durée du boost, etc.

Mettre la publication en avant

La publicité

Si vous réussissez à ce que vos publications soient vues par un grand nombre de personnes, vous voilà chanceux! La plateforme aime bien nous faire utiliser ses outils de publicités qui sont, bien évidemment, payants. Si vous souhaitez cibler un public bien précis avec votre publication ou publicité, c'est par contre un outil bien utile et qui peut vous permettre d'atteindre les gens que vous souhaitez.

L'outil de publicité vous permet effectivement de cibler bien précisément le public que vous voulez. Voici quelques aspects que vous pouvez personnaliser : leur âge, leur genre, leur démographie et leurs intérêts. De cette façon, votre argent ne sera pas perdu. Si votre public est en grande partie constitué de jeunes adultes, ça ne sert à rien de payer afin que votre publicité soit montrée à un public de 18 à 65 ans et plus. Vous serez grandement gagnant si vous utilisez convenablement cet outil!

En plus, vous pouvez choisir si vous souhaitez avoir plus de visites sur votre site web, recevoir plus de messages de la part de clients potentiels, avoir des interactions avec votre publicité, etc. Par la suite vous devez déterminer quel montant vous souhaitez investir et pour combien de jour. Une estimation du nombre de vues et d'interactions vous est offerte par l'application.

Objectif ✕

Quels résultats attendez-vous de cette publicité?

- Automatique**
Laissez Facebook sélectionner l'objectif le plus pertinent d'après vos paramètres.
- Recevez plus de messages sur WhatsApp**
Montrez votre publicité aux personnes susceptibles de vous envoyer un message sur WhatsApp.
- Obtenir plus d'appels**
Montrez votre publicité aux personnes susceptibles d'appeler votre entreprise.
- Obtenir plus de visites sur le site Web**
Montrez votre publicité aux personnes susceptibles de cliquer sur une URL, qu'elle contienne.
- Recevoir plus de messages sur Messenger**
Montrez votre publicité aux personnes susceptibles de vous envoyer un message sur Facebook.
- Obtenir plus de mentions J'aime la page**
Créez une promotion pour aider plus de personnes à trouver et aimer votre Page.
- Faire la promotion de votre entreprise à l'échelle locale**
Entrez en contact avec des personnes situées à proximité de votre entreprise.
- Obtenir plus de prospects**
Utilisez un formulaire pour recueillir les coordonnées de clients potentiels.

Choisissez la date de fin de cette publicité

Jours: 7 Date de fin: 9 fév 2022

Budget quotidien ⓘ
Le montant réel dépensé quotidiennement peut varier. ⓘ

Couverture estimée : 319 - 923 personnes par jour

\$ 7,00 ✎

Annuler Enregistrer

Les statistiques

Les statistiques disponibles sur votre page sont également de très bonnes alliées. Elles peuvent vous donner plusieurs informations telles que l'âge de votre audience, leur genre, leur situation démographique, à quelle heure ils sont connectés et voient vos publications, etc. Vous pourrez les utiliser à votre avantage! Vous voyez qu'il y a beaucoup plus d'activités sur votre page à 16h? Vous pouvez pré-programmer votre publication à l'avance.

Nos formations

Vous souhaitez apprendre à utiliser Facebook pour votre entreprise? Le concept de portée organique et payée est flou pour vous? Vous souhaitez optimiser vos publicités? Notre [formation Facebook pour entreprise](#) est parfaite pour vous!

Si votre but est de mieux comprendre les statistiques de votre page ainsi que de mieux maîtriser l'outil Facebook Manager, notre [formation Facebook Manager et outils statistiques](#) s'adresse à vous!

Nous contacter:
Doussou Formation
Email: info@doussou-formation.com
<http://doussou-formation.com>

