

48 IDÉES DE CONTENU MARKETING

pour ne plus jamais manquer
d'inspiration pour vos médias sociaux!



VIOLETTE

[DIRECTION MARKETING]

INTRODUCTION

Ce n'est pas toujours simple de créer du contenu, du BON contenu! Et ce, de façon constante avec pertinence et rigueur à travers le tourbillon de nos tâches quotidiennes.

Voilà pourquoi Violette s'est penchée sur la question !

Ce guide vous présente donc 48 idées de contenus qui pourraient s'adapter à votre réalité d'entreprise. Que vous soyez dans le B2B ou dans le B2C, l'important c'est de trouver le bon angle de rédaction, d'ajouter du visuel et surtout de BIEN PLANIFIER le tout!

Rappelez-vous que vous n'êtes pas obligé de publier TOUS les jours! Vaut mieux se concentrer sur la qualité que la quantité!

Créez une routine de création et un horaire de publication. Cela facilitera votre travail et gardera vos lecteurs dans l'attente de la prochaine publication.

Choisissez des sujets qui vous ressemblent! N'essayez pas d'être ce que vous n'êtes pas. La transparence est de mise! Vous souhaitez développer une relation de confiance et vraie avec vos lecteurs. Ça commence par l'offre de contenu qui vous ressemble.

Variez les types de contenus : amusant, divertissant, informatif, éducatif, promotionnel, etc. Soyez créatifs!

Laissez-vous inspirer par nos idées et développer ensuite votre propre ligne de contenu.

Bonne lecture!



1. La statistique du jour

Présentez une statistique en lien avec votre entreprise ou votre industrie. Les statistiques que vous présentez doivent être utiles pour vos clients, vous amenez à parler d'un thème qui vous préoccupe, d'un service que vous offrez, etc.

Idéalement, vous devez toujours citer votre source.

Astuce

Assurez-vous que vos statistiques s'adressent à la bonne clientèle et qu'elles apportent une valeur ajoutée. Le contenu se doit d'être pertinent.

2. Saviez-vous que ?

Présentez un « Saviez-vous que » à saveur éducative ou humoristique et en lien avec le domaine d'activité de votre entreprise peut vous permettre d'expliquer vos services, de parler de vos valeurs d'entreprise, et bien plus encore!

Astuce

Habilitez vos visuels aux couleurs de votre entreprise. Soyez concis et clair dans votre message. N'hésitez pas à utiliser des photos de votre équipe. Votre réseau sera plus porté à interagir avec votre publication en voyant un visage familier.

Exemple



3. Vrai ou faux

Présentez un « vrai ou faux » avec un visuel et inscrivez la réponse dans la description de votre publication. Vous pouvez même y ajouter une description pour donner plus de contenu à votre publication.

Astuce

Mettez toujours la réponse dans la description de votre publicité, surtout si vous n'avez pas souvent de commentaires. Si vous avez beaucoup de commentaires sous vos publications, vous pouvez opter pour laisser le suspense et faire une publication le lendemain avec la réponse.

4. Conseil de la semaine

Présentez un conseil que vos clients devraient prendre en considération et qui fait réfléchir. Ajoutez un visuel pour appuyer votre conseil.

Exemple



5. Citation coup de cœur

Présentez une citation que vous, votre équipe ou votre entreprise aimez et qui sera utile à vos clients cibles et partagez celle-ci sur vos médias sociaux. N'oubliez pas de mettre votre source, si c'est une citation que vous avez prise sur le web.

Exemple



6 Suggestion de lecture

Présentez un livre que vous avez lu, qui vous a inspiré et que vous recommandez à vos clients. Profitez de la publication pour faire une brève description du contenu et expliquer comment cette lecture a eu un impact sur votre quotidien en entreprise.

7. Behind the scene : capsule vidéo

Captez des images, en vidéo ou en photo, de votre quotidien en entreprise et présentez un extrait qui captera rapidement l'attention de votre public cible. Ajoutez-y le lien de la vidéo complète dans la description de votre publication et invitez-les à aller la visionner.

Astuce

L'important dans un vidéo, c'est surtout d'avoir une bonne qualité de son et d'image. Vous n'êtes pas obligé de faire appel à un professionnel. Utilisez les habiletés de votre équipe et tournez des vidéos de qualité avec un appareil mobile. Trouvez un angle intéressant, débutez avec une phrase accrocheuse, soyez naturel et partagez du contenu pertinent. Au besoin, vous pouvez utiliser une plateforme de montage à faible coût. Soyez créatif!

Exemple

La fabrication d'un produit, l'ambiance de travail, ce que les gens ne voient pas lors d'un «shooting» photo ou d'un tournage vidéo, etc.

8. Anniversaire professionnel

Présentez les nouveaux employés et soulignez l'anniversaire professionnel de vos fidèles coéquipiers. Ou encore, optez pour des publications de groupe en mettant de l'avant les employés qui ont 10 ans de service. Vous pouvez alors créer un concept spécifique pour présenter vos collègues. Ajoutez quelques mots pour décrire les collègues. Parlez de ses qualités, de ses compétences, de son expertise ou même de son travail dans l'entreprise.

Astuce

Lorsqu'on mentionne une belle luminosité et un beau décor, il n'est pas nécessaire de faire un «shooting» professionnel! Utilisez une pièce intéressante de votre entreprise, ajoutez une belle luminosité, une plante, sur fond blanc ou noir et vous aurez une belle photo.

9. **Projet d'un client**

Présentez un projet d'un de vos clients sur lequel vous avez collaboré. Ajoutez une brève description pour mettre en contexte les lecteurs et dirigez-les vers la page Web de votre client ou vers un autre lien significatif. Avec l'autorisation du client, bien entendu!

Astuce

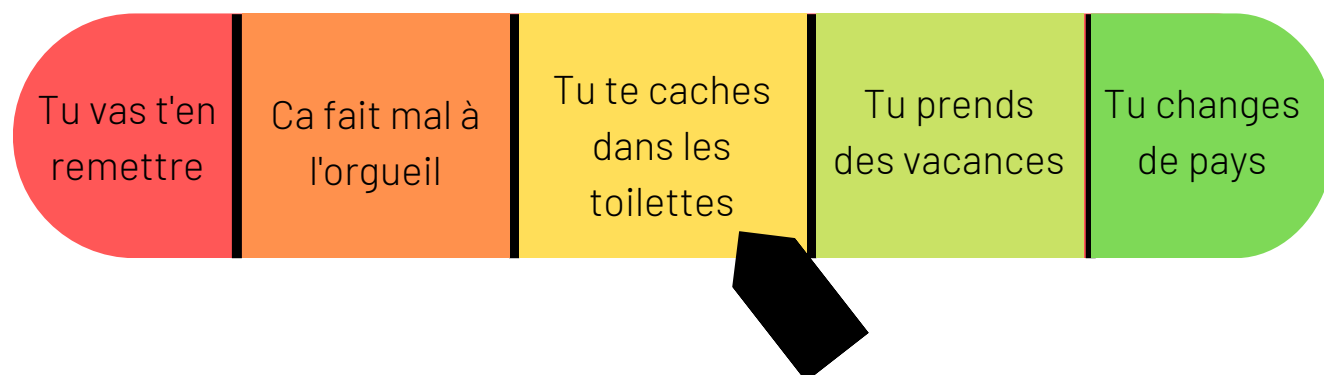
Offrez la chance aux lecteurs de vos publications de regarder le travail que vous avez fait avec vos clients. Il se pourrait que ceux-ci soient vos futurs clients!

10. **Sur une échelle de 1 à 5**

Présentez une situation cocasse, embarrassante ou frustrante et demandez aux gens de noter sur 5 cette situation dans les commentaires, selon une échelle d'embarras que vous aurez créée.

Exemple

Vous êtes sur le point d'entrer dans l'édifice de votre client, lorsque vous perdez pied et que vous vous affalez au pied du directeur de l'entreprise.



11. Nouveau client

Présentez un nouveau client avec qui vous allez collaborer ou avec qui vous avez commencé à travailler. Vous pouvez envoyer vos lecteurs vers leur site Web ou donner une brève description du mandat à venir. Ajoutez une photo ou un visuel pour soutenir votre publication. Toujours avec l'autorisation du client concerné.

12. Gif

Présentez un GIF qui représente votre journée, votre humeur, un événement, etc.

Exemple

Vous pourriez mettre ce GIF si vous adoptez la semaine de 4 jours et 5 jours payés.

« Les employés du bureau lorsqu'ils ont su qu'ils feraient 32 heures de travail et être payés 40 heures! »



13. Liste de lecture musicale

Présentez une liste de lecture musicale que vous avez créée entre collègues. Vous pouvez y mettre les chansons que vous écoutez au bureau, lors d'activité en équipe ou lors de vos 5 à 7.

14. Team building

Présentez les activités que vous faites avec vos collègues à l'extérieur des heures de travail. Cela permet de démontrer votre culture d'entreprise et qui sait, de donner le goût à vos lecteurs, de se joindre à votre équipe!

Exemple

Une fin de semaine dans un chalet, une journée de ski, une sortie aux quilles, un 5 à 7, un souper au restaurant, un BBQ, etc.

15. Journée importante

Présentez une journée nationale, une journée mondiale ou une fête. Faites-en une publication.

Exemple

La journée mondiale de la poutine.

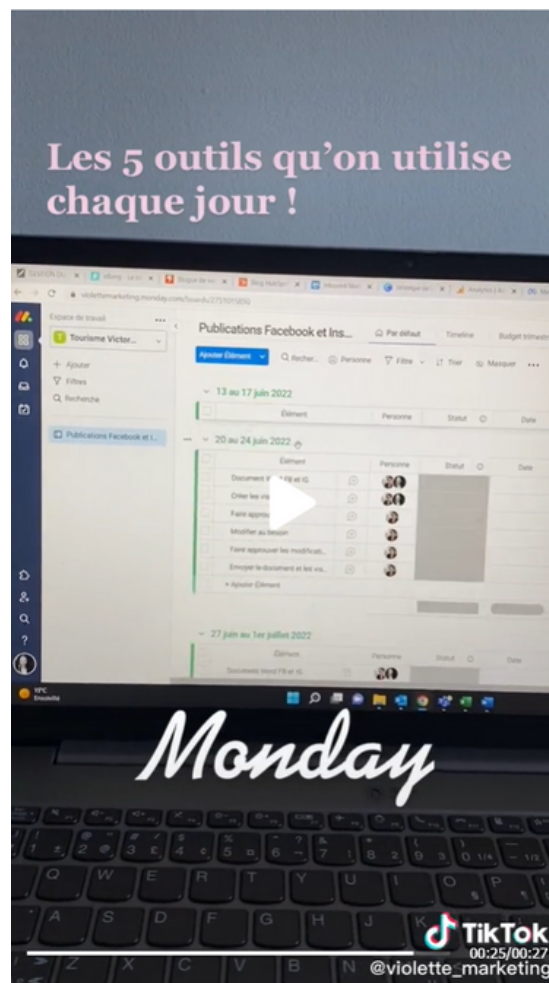
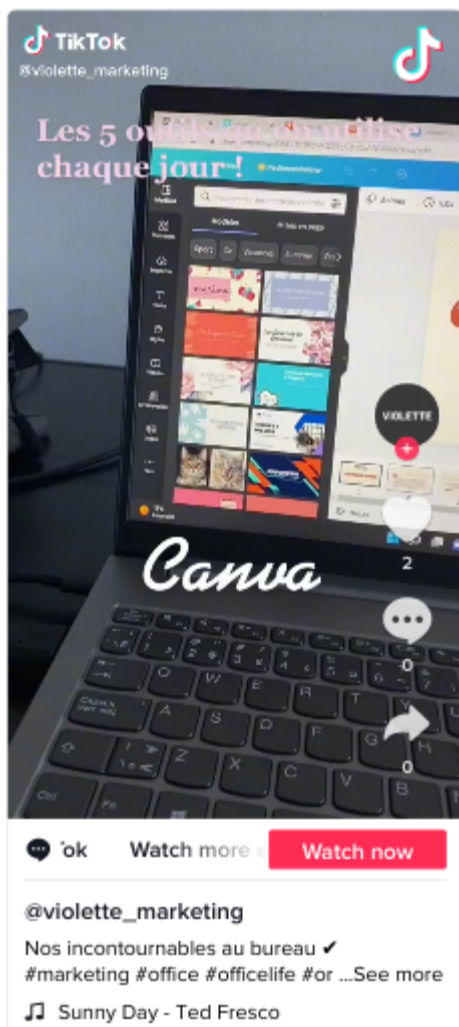


16. 5 outils utilisés

Présentez 5 outils que vous utilisez souvent ou à tous les jours dans votre entreprise. Vous pouvez le faire sous forme d'une énumération avec des images ou même avec une vidéo. Vous pouvez aussi y ajouter une description de chaque outil si vous pensez que ce serait pertinent.

Exemple

Notre façon de présenter était sous la forme d'un TikTok.



17. Question récurrente

Présentez la réponse à une question qui vous est souvent posée dans vos commentaires, par courriel, par téléphone ou en magasin. Vous pouvez y répondre en faisant une publication écrite ou par un court vidéo.

La vidéo est souvent plus intéressante et plus simple à comprendre que la publication écrite dans ce contexte.

18. Offre d'emploi

Présentez vos offres d'emploi sur tous vos médias sociaux. Créez un visuel qui saura capter l'œil rapidement et incitez les gens à consulter, à aimer et à partager. Ajoutez-y une brève description du poste et un lien vers l'offre d'emploi complète ainsi que la façon de postuler dans votre entreprise.

Astuce

Mettez de l'avant les principales informations pertinentes et qui sauront capter l'attention du lecteur. Vous pouvez même ajouter une touche d'humour!

19. Site Web

Présentez votre nouveau site Web ou une modification importante que vous avez faite à celui-ci. Vous pouvez le présenter avec une photo ou avec un vidéo ou en ajoutant le lien vers la page en question.

S'il s'agit d'un nouveau site, vous pouvez présenter un « Mockup », c'est-à-dire une maquette de votre interface Web ou mobile.

Exemple

Une mise à jour de votre Foire aux questions, l'ajout d'une section carrière, d'un blogue ou encore d'un Centre de ressources, en sont quelques exemples.

Exemple d'un Mockup



Violette Direction Marketing

Publié par Alyssa Bernier · 30 mai · 🌐

...

🎉 Oui, oui, c'est le grand jour!

Roulement de tambour...

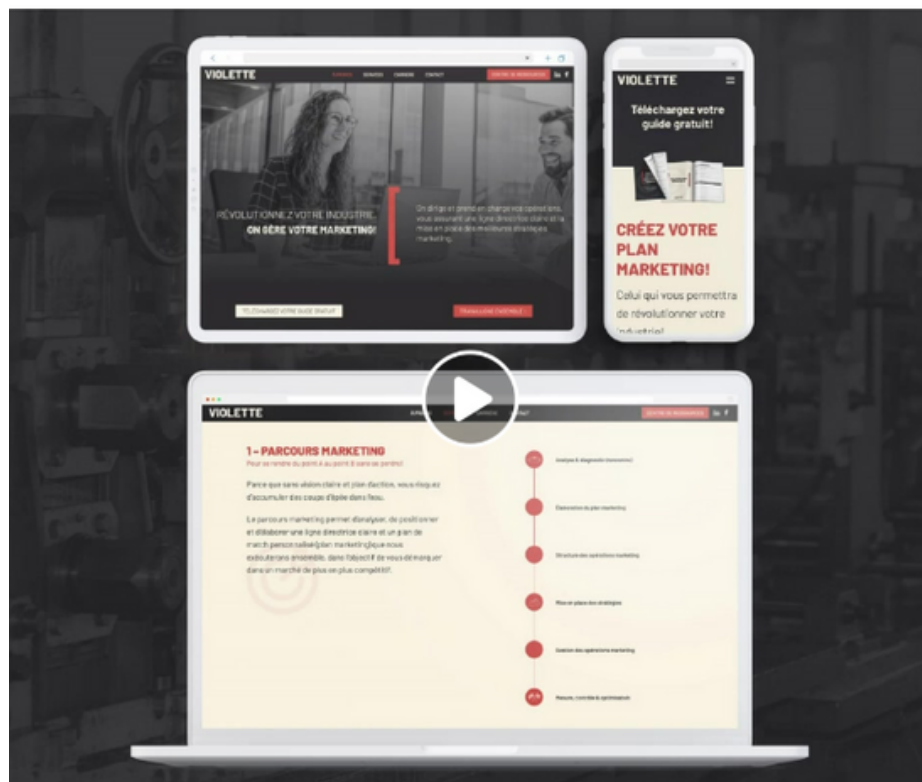
Voici la mise à jour de notre site Web!

🔗 On y travaille depuis plusieurs semaines déjà et nous sommes impatientes de vous le présenter enfin.

Pourquoi devriez-vous le consulter?

- ✓ Pour tout savoir sur Violette Direction Marketing.
- ✓ Pour en apprendre plus sur l'impact du marketing dans votre entreprise.
- ✓ Pour lire des articles intéressants qui vous permettront d'acquérir de nouvelles connaissances.
- ✓ Pour découvrir l'équipe de Violette.
- ✓ Pour révolutionner votre industrie!

Bonne exploration!



20. Trucs et astuces

Présentez un truc ou une astuce qui sera utile à ceux qui regardent vos médias sociaux et qui est en lien avec votre industrie.

21. Monday Motivation

Présentez quelque chose qui motive votre équipe un lundi matin. Vous pouvez le faire sous forme d'une vidéo ou simplement écrire une citation.

La vidéo sera pertinente sur TikTok ou sur Instagram alors que la citation sera plus adaptée pour Facebook et LinkedIn.

Astuce

Mettez le #mondaymotivation. Plusieurs gens suivent ce hashtag. Qui sait, votre publication sera peut-être lue par ce groupe de gens!

Exemple

« Own your monday as much as you own your Friday »

22. Throwback Thursday

Présentez un «Throwback », ou un retour dans le passé, en français. Partagez un événement qui est survenu il y a quelques jours, mois ou années et faites-en une publication pertinente. Le concept est de publier un jeudi!

Astuce

Ajoutez le #throwbackthursday. Plusieurs gens suivent ce hashtag, donc plus de chances d'être lu!

Exemple

Vous pourriez présenter vos locaux (avant et après l'aménagement) ou encore une photo souvenir de votre journée portes ouvertes.

23. Partagez un de vos trucs préférés

Présentez un truc, un aliment, un évènement, un site Web, un livre ou un autre élément que vous, vos collègues ou votre entreprise aimez. Soyez créatif !

Exemple

Vous pouvez présenter un de vos cafés préférés, une boisson typique du bureau, votre application chouchou, un outil indispensable ou une collation que tout le monde aime.

24. Partagez une photo d'un collègue

Présentez une photo d'un collègue dans le cadre d'une journée spéciale de type « employé du mois » ou une photo d'un collègue lors de sa première journée dans l'entreprise.

Exemple

Optez pour une photo d'équipe et ajoutez votre mission ou votre slogan! « Chez Violette Direction Marketing on dirige et on prend en charge vos opérations, vous assurant une ligne directrice claire et la mise en place des meilleures stratégies marketing ».

25. Partagez un évènement

Présentez un évènement auquel vous avez participé, pour lequel vous avez été bénévole ou auquel vous participerez sous peu. Parlez brièvement de l'évènement, de la raison pour laquelle vous y serez et ajoutez une photo!

Exemple





Violette Direction Marketing

4j · 🌐

...

🍷 Violette Direction Marketing au Vignoble Les Côtes du Gavet!

Ce mardi, Violette était présente à la Grande Rentrée des gens d'affaires de la [Chambre de commerce et d'industrie des Bois-Francs et de L'Érable](#), des [Femmes de carrière Bois-Francs Érable](#) et de L'Association des gens d'affaires de Warwick.

Un 5 à 7 parfait!

Du beau monde, un endroit accueillant, du délicieux vino accompagné d'excellentes petites bouchées et surtout l'occasion de jaser avec des clients, des collaborateurs, des fournisseurs, des gens d'affaires et qui sait, de futurs clients!

Et notre Julie qui agissait à titre de maître de cérémonie pour lancer les festivités! Chapeau!

On a déjà hâte à l'an prochain 😊



26. Partagez une entrevue

Présentez une entrevue où vous parlez de votre entreprise ou encore une entrevue qui présente un de vos clients ou encore une entrevue où quelqu'un parle favorablement de votre entreprise.

27. Partagez un processus ou une démarche

Présentez un processus que vous avez dans votre entreprise ou que vous comptez mettre en place prochainement. Expliquez en quoi cette démarche est ou sera bénéfique pour votre équipe, votre entreprise. Soutenez votre contenu avec une photo de votre équipe ou un visuel présentant le processus ou la démarche.

Exemple

Vous pourriez partager la réflexion et le processus qui vous a amené à mettre en place la semaine de 4 jours dans votre entreprise. Ajoutez des commentaires de votre équipe, expliquez comment cela a modifié positivement l'ambiance de travail et la productivité, etc.

28. Partagez les produits / les services

Présentez vos produits et vos services à l'aide d'un beau visuel ou d'une vidéo afin de faire connaître votre entreprise.

Astuce

Si vous avez beaucoup de services ou de produits, choisissez le meilleur vendeur ou encore le nouveau. Tout présenter pourrait devenir lourd et l'audience pourrait se désabonner.

29. Publiez un sondage

Présentez un sondage que vous avez créé ou que vos clients ont créé.

Exemple

Un restaurateur pourrait demander à ces clients ce qu'ils souhaitent voir ajouter comme mets principal au menu régulier en proposant 3 choix.

30. Mention spéciale pour un employé

Présentez un membre de votre équipe en parlant de sa contribution dans l'entreprise, de son implication bénévole, de sa participation à un événement sportif ou tout autre activité. Encouragez-le, remerciez-le pour son implication, mentionnez votre fierté de l'avoir à vos côtés! Faites ainsi ressortir le côté humain de votre entreprise.

Exemple

Mentionnez que l'un des vôtres est en nomination pour un prix ou qu'un des cadres de votre entreprise vient de publier son premier livre.

31. Offre spéciale

N'hésitez pas à partager vos offres spéciales et vos promotions.

Exemple

Une entreprise qui produit des cosmétiques peut proposer une offre spéciale 2 pour 1 sur les rouges à lèvres pour une durée de 48 heures. Un restaurant peut offrir l'entrée gratuite à toute personne dont c'est l'anniversaire sur présentation d'une carte d'identité.

Astuce

Les offres spéciales s'adaptent plus aisément au commerce de détail en B2C. Pour les entreprises qui offrent des services, il est possible de donner un % de rabais à quelqu'un qui vous réfère un nouveau client par exemple. Soyez créatif et évaluez les options possibles.

32. Votre mission

Présentez la mission de votre entreprise en image ou en utilisant la vidéo.

Exemple

Chez Violette...

“

Nous aspirons à rendre accessibles aux PME les meilleures stratégies marketing afin qu'elles puissent se démarquer dans un marché de plus en plus compétitif.

”

33. Vos valeurs

Partagez vos valeurs dans un court texte ou à l'aide d'une vidéo afin que les gens puissent mieux vous connaître et choisir s'ils sont envie de collaborer avec vous.

Astuce

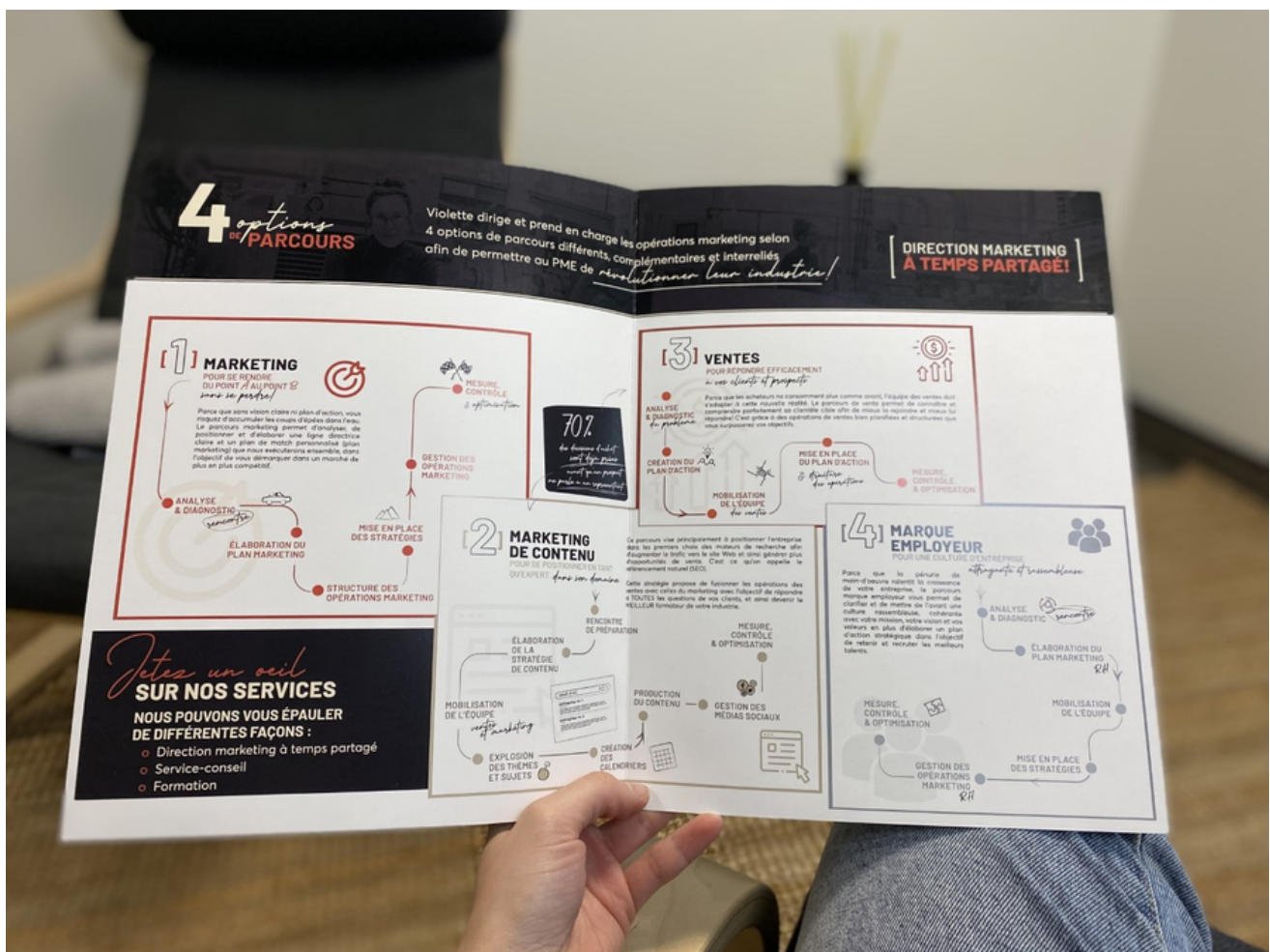
Utilisez un visuel attrayant si vous optez pour un texte. Si votre choix s'arrête sur une vidéo, faites parler un employé qui pourra nommer vos valeurs à travers une brève discussion qui peut s'amorcer avec la question suivante « Qu'est-ce qui fait que tu aimes travailler pour l'entreprise? ».

34. Processus gagnant

Parlez des étapes à suivre pour obtenir le résultat escompté. Donner le processus, le mode d'emploi ou encore la recette pour y arriver simplement.

Exemple

Chez Violette, afin de bien accompagner nos clients, nous leur offrons les services d'une direction marketing à temps partagé selon 4 parcours : le marketing, le marketing de contenu, les ventes et la marque employeur. Chacun des parcours peut être expliqué sur les médias sociaux.



35. Partagez un récent projet

Présentez un récent projet sur lequel vous avez travaillé. Vous pouvez opter pour un projet en lien avec vos clients ou un projet dans votre entreprise. Cela vous permet de mettre de l'avant ce que vous faites concrètement et aussi d'inspirer les lecteurs.

36. Partagez une nouveauté

Parlez d'une nouveauté au sein de votre entreprise, autre que votre site Web ou l'arrivée d'un nouveau collègue.

Exemple

Un nouveau service, votre nouvelle présence sur un média social comme l'ajout d'une chaîne vidéo sur You Tube, etc.

37. Un évènement local ou une implication dans une organisation

Présentez un évènement local auquel vous apportez votre soutien ou auquel vous participez.

Aussi applicable si vous êtes impliqué dans une organisation ou une cause locale.

Exemple

Mettez de l'avant votre implication et les raisons pour lesquelles vous vous impliquez.





Violette Direction Marketing

29 juin · 🌐

...

🔔 Prendre note que nos bureaux seront fermés du 30 juin au 4 juillet.

L'équipe Violette prend une pause pour la Fête du Canada question d'être en forme pour s'impliquer dans le [Vélo.Victo.Fest](#) à titre de bénévole!

Qu'est-ce que le Vélo Victo Fest?

Un événement unique au pays, qui combine la Série Mondiale Gran Fondo UCI, ouverte à tous les cyclistes, aux Championnats canadiens Maîtres sur route 🚴

<https://www.classiquedesappalaches.com/>

Venez nous voir, nous serons au parc de la vélogare du 1er au 4 juillet.

#vélo #vvf #Victoriavilleetsaregion

**Nos bureaux seront fermés
du 30 juin au 4 juillet**

De retour le mardi 5 juillet

Fête du Canada

Vélo Victo Fest



38. Partagez un tutoriel

Présentez un tutoriel, c'est-à-dire une vidéo explicative et démonstrative, qui apprend à l'internaute comment réaliser une action, un projet.

Astuce

Il est important de choisir un sujet pertinent pour votre public cible et de s'assurer que la procédure à suivre est simple.

Exemple

- Vente de recouvrement de plancher en bois : démontrer comment créer un mur de bois à l'aide de vos planches pour habiller le mur derrière le téléviseur. Montrer les outils à utiliser, prodiguer quelques conseils et montrer le projet de départ ainsi que le projet final.
 - Vente de produits de beauté : proposer les produits « incontournables » pour souligner le regard de la femme en présentant une ombre à paupières, un mascara, un crayon traceur et une brosse à sourcils. Démontrez comment utiliser chacun des produits et dans quel ordre. Expliquez pourquoi vous aimez ces produits, etc.
-

39. « Fill-in-the-blank »

Rédigez une phrase dans laquelle vous avez enlevé des mots et demandez à vos lecteurs de compléter celle-ci avec les bons mots.

Astuce

- À utiliser seulement si vous avez déjà un bon taux de réponse sous vos publications.
- Donnez la réponse dans vos commentaires le lendemain pour laisser la chance à l'audience de répondre.

Exemple

78% des _____ qui utilisent les _____ sociaux vendent _____ que leurs collègues qui ne les utilisent pas.

Dans vos commentaires :

78% des REPRÉSENTANTS qui utilisent les MÉDIAS sociaux vendent PLUS que leurs collègues qui ne les utilisent pas.

40. Offrez des idées de « DIY »

Présentez une vidéo « Do it yourself », ou « faites-le vous-même » en version française. Le DIY se définit comme une activité de création ou de réparation d'objets de la vie courante.

Astuce

Ce concept est surtout utilisé pour les entreprises vendant à des consommateurs.

Exemple

- Vente de matériel de bricolage : proposez aux internautes de construire leur propre boîte à fleurs ou à plantes. Présentez les outils et le matériel nécessaire ainsi que les étapes à suivre pour arriver au résultat final.
 - Services de massothérapie : proposez des exercices d'étirements ou d'automassage pour soulager des douleurs au dos. Démontrez les exercices en le faisant et en expliquant ce que ça provoque comme bienfait.
-

41. Partagez une « recette »

Présentez une recette adaptée à votre entreprise. Ce qu'on veut dire ici c'est de prendre une recette de base et de changer les ingrédients, les ustensiles, la température et le temps par des paramètres de votre entreprise. Offrez cette recette directement sur vos médias sociaux. Voilà une façon ludique de parler de vous!

Astuce

Utilisez un ton humoristique et choisissez avec soin vos références afin que ce soit simple à comprendre.

Exemple

Vente d'équipement pour la coupe de métal : vous présentez la « recette » (le mode d'emploi) pour monter et utiliser l'équipement. Vos ingrédients deviennent le matériel et les outils nécessaires, le temps et la température deviennent le temps de montage. Reste ensuite à donner les étapes à suivre et le tour est joué!

41. Partagez des photos ou des vidéos d'animaux

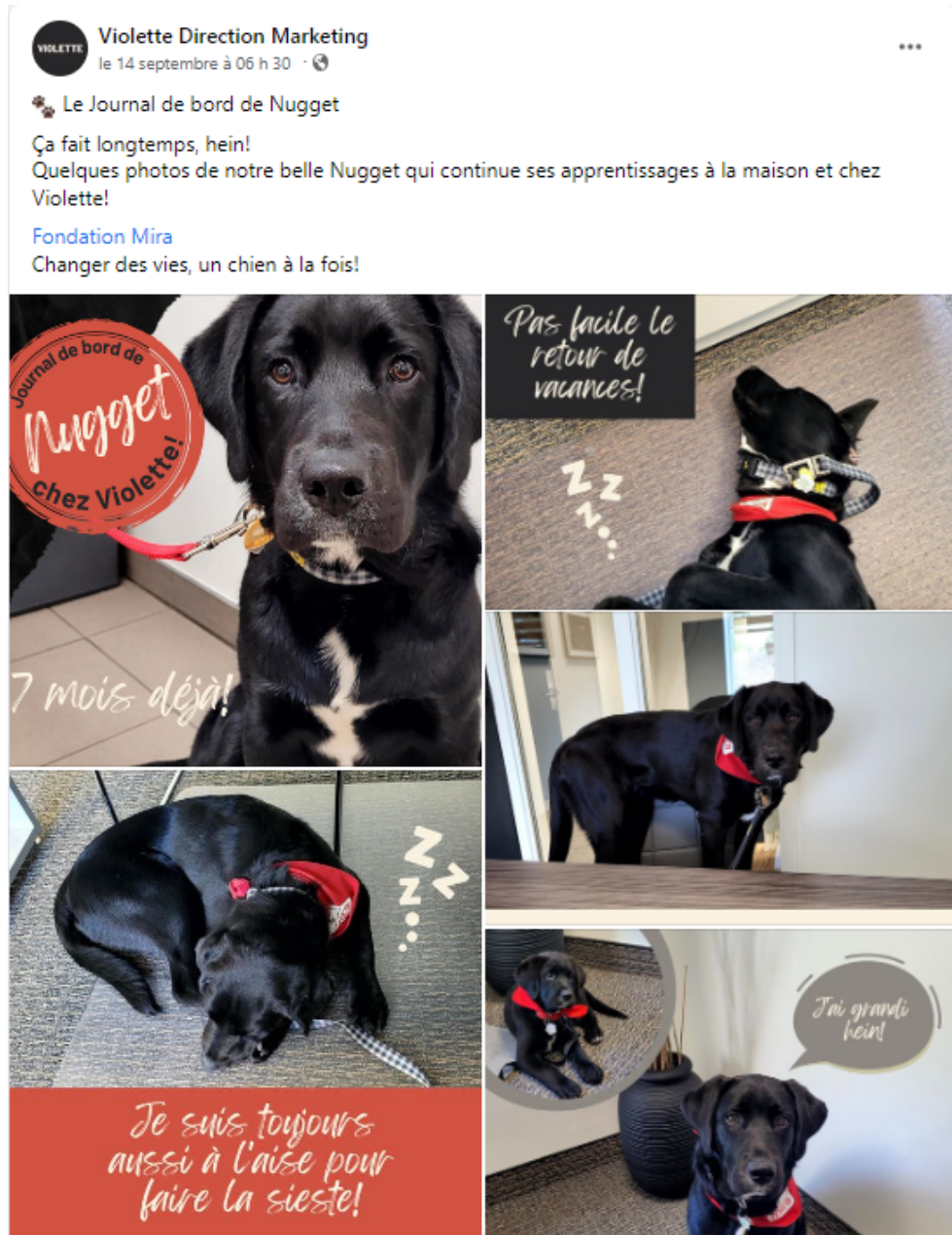
C'est bien connu, les animaux de compagnie attirent l'attention! Si vous avez un animal au travail, c'est le temps de lui offrir de la visibilité! Parlez de lui, de son apport dans votre environnement de travail, etc.

Exemple

Chez Violette, nous avons le plaisir d'avoir avec nous une belle Labernois, une future chienne d'assistance Mira. Du moins, on l'espère!

Notre coéquipière, Mélanie, est une famille d'accueil et doit amener la belle Nugget partout où elle va.

Occasionnellement, nous donnons donc des nouvelles de cette aventure par le biais du Journal de Nugget.



42. On répond à vos questions!

Proposez à votre audience de répondre à leurs questions! Vous pourrez ensuite leur répondre à l'aide d'un article complet, d'un court texte, d'un visuel ou d'une vidéo!

Astuce

Si vous optez pour une réponse courte, vous pouvez répondre directement aux questions de vos clients dans les commentaires. Vous pouvez également choisir de répondre à chacune des questions en créant une nouvelle publication.

43. Check-list

Proposez une « check-list » que vos clients pourront utiliser dans leur quotidien et en lien avec votre entreprise.

Exemple

Vous offrez du soutien informatique : proposez une check-list d'éléments à vérifier avant de vous contacter en terminant par une phrase du type, « Vous avez fait le tour, c'est maintenant le temps de nous appeler! » et mentionnez vos coordonnées.

Par exemple, lorsque votre ordinateur n'a plus de son : 1. Vérifier que le haut-parleur est bien branché et activé. 2. S'assurer que le son est ouvert. 3. S'assurer que le haut-parleur est bien choisi dans les paramètres. Etc.

44. Outil gratuit

Offrez un outil gratuit en lien avec votre entreprise et qui contribuera à faciliter la vie de vos clients.



Astuce

En échange de l'outil gratuit, demandez un courriel. Vous pourrez ensuite leur envoyer votre infolettre afin de leur proposer de plus amples informations sur votre entreprise.

Exemple

Chez Violette, vous pouvez télécharger votre guide gratuit pour bâtir votre plan marketing à partir du site Web.



Violette Direction Marketing
13 juin · 🌐

!?
Vous avez toujours voulu bâtir un plan marketing, mais vous ne savez pas comment vous y prendre ?

Violette vous offre LA solution.
Téléchargez gratuitement votre guide pour bâtir un plan d'action marketing.

Vous pourrez :

- o Découvrir comment clarifier votre message afin de vous positionner comme l'expert
- o Créez un pitch de vente qui répond aux VRAIES questions de vos clients
- o Élaborez les stratégies qui rapporteront des résultats concrets sur vos ventes
- o Et bien plus 😊

Créez votre plan marketing! Il vous permettra de révolutionner votre industrie!

[#PlanMarketing](#) [#Gratuit](#)

**Téléchargez gratuitement
votre guide pour bâtir votre
plan d'action marketing!**

45. Agenda de rencontre

Présentez un agenda mensuel de toutes les formations que vous donnez ou tous les évènements où il sera possible de venir vous rencontrer pour discuter et connaître mieux votre entreprise.

45. Actualité récente

Parlez de vous! Mettez de l'avant les dernières nouvelles de votre entreprise.

Astuce

Partagez des choses dont vous êtes fier que votre entreprise ait accompli ou encore faites mention d'un endroit public où vous vous trouvez.

Exemple

- Vous venez de publier un nouvel article sur votre blog? Invitez les gens à le lire en publiant le lien sur vos médias sociaux.
 - Vous avez gagné un prix? Présentez-le!
 - Vous participez à un colloque? Parlez-en!
 - Vous tenez un kiosque dans un salon? Montrez-le!
-

46. Lexique

Vulgarisez le langage spécifique à votre industrie afin que les lecteurs comprennent bien et les assimilent.

Astuce

Donnez une définition la plus simple et la plus claire possible et ajoutez des exemples pour bien illustrer le tout lorsque c'est possible.

Exemple

Chez Violette, nous avons créé un lexique marketing où nous expliquons plus simplement le langage marketing tel que : les concepts de B2B, B2C, l'inbound marketing, le display, la landing page, etc. Nous avons intitulé ces articles « Le Petit Violette ». Une nouvelle édition s'ajoute chaque année à notre Centre de ressources!

**Violette Direction Marketing**
13 décembre 2021 · 🌐

[ARTICLE DE BLOGUE] 📖

Vous l'attendiez, pas vrai? 😊

Afin de démystifier et mieux comprendre les différents concepts clés en matière de marketing, permettez-nous de vous présenter le « PETIT VIOLETTE 2022 », une troisième édition revue et améliorée! 🙌

Bonne lecture! 📖



VIOLETTEMARKETING.CA

Lexique marketing 2022 | Violette Direction marketing

Découvrez le vocabulaire du marketing numérique. Le Petit Violette 2022 est un lexique marke...

47. Produit vedette

Présentez un produit en vedette dans votre entreprise ou un de vos services les plus utilisés.

Exemple

- Vente de produits naturels: à des consommateurs, vous pouvez présenter le produit en vedette pour aider avec l'acné.
 - Offre de services professionnels: présentez votre service chouchou!
-

48. Quiz, jeu et charade

Voilà une façon ludique d'avoir l'opinion de votre audience, de leur présenter un nouveau service ou un nouveau projet.

Toutefois, il est important de ne pas surutiliser ce type de publication et surtout de s'assurer que ça sert bien votre entreprise.

Astuce

Certaines applications gratuites sont disponibles pour créer votre propre quiz que vous pourrez ensuite publier sur vos médias sociaux.

https://qz.app.do/landing?login=not_authorized&ref=blog-create

Notes

Attention au concours! Dans l'industrie du commerce de détail, il peut être intéressant de tenir un concours pour promouvoir un nouveau produit. Toutefois, on remarque un désengagement des lecteurs pour ce genre de publications, surtout si le prix n'a pas une grande valeur.

EN CONCLUSION

Vous avez aimé?
Vous avez déjà des idées?
Vous avez hâte de créer?

Hourra, ce guide a atteint ses objectifs!

Sincèrement, nous espérons que les idées présentées vous auront permis de voir l'immense potentiel créatif à votre disposition pour mettre en valeur vos produits et vos services.

Certes, toutes ses idées ne sont probablement pas toutes applicables à votre entreprise ou à votre domaine d'activités. Le copier-coller n'est donc pas recommandé! Laissez-vous inspirer par ce que vous avez lu et octroyez-vous du temps pour réfléchir, créer et faire jaillir des idées de génie! Ce n'est pas sorcier! Vous êtes les spécialistes de votre entreprise, vous maîtrisez votre sujet. Il s'agit maintenant d'informer, de partager vos connaissances, de répondre aux questions des gens, le tout dans un univers de création qui vous ressemble!

Et si vous avez besoin d'un coup de pouce, demandez. Une période « brainstorm » en équipe peut être très profitable.

Et si vous manquez de temps, pourquoi ne pas faire appel à une agence?

Tout est possible!

Violette

Pour des conseils ou toutes questions en lien avec le marketing, le marketing de contenu, les ventes ou la marque employeur, n'hésitez pas à nous contacter.



819 809-6997



info@violetemarketing.ca



violetemarketing.ca