

IslaStories :

L'art d'utiliser les stories





LICENCE

Ce guide est mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International.

Plus d'informations: <http://creativecommons.org/licenses/>

Vous pouvez offrir ce guide à vos amis ou à vos lecteurs à la seule condition de respecter les règles suivantes:

- Vous n'êtes pas autorisé(e) à vendre, à commercialiser, à recopier ce guide dans sa totalité ou en partie.
- Vous n'êtes pas autorisé(e) à intégrer ce guide dans des offres punies par la loi de votre pays (système pyramidal, chaînes de lettres ...).
- Vous avez l'obligation absolue de citer l'auteure de ce guide Virginie Bertrand
- IslaGraph et d'inclure un lien direct et visible vers son blog: blog.islagraph.com

Toute reproduction totale ou partielle de ce contenu est strictement interdite.

© 2018, Virginie Bertrand

Tous droits réservés

© 2018, IslaGraph



Hello !

Avant que tu ne te plonges dans la lecture de cet e-book, une petite présentation s'impose !

Je suis Virginie ou IslaGraph (Isla pour les intimes). Je suis graphiste freelance et coach en visibilité sur les réseaux sociaux. À travers mon blog et mes réseaux sociaux, je souhaite apporter ma modeste aide aux entrepreneuses que ce soit dans la réalisation de leurs visuels, mais également dans la gestion de leurs réseaux sociaux (il faut l'avouer, c'est un peu la jungle quand on débute).

Mon but est de t'apprendre à faire par toi-même et non pas que je le fasse à ta place. Que ce soit à travers le coaching ou à travers mes différents articles, je t'apprends comment te débrouiller et voler de tes propres ailes.

J'espère que cet e-book te sera utile et n'hésite surtout pas à me faire un retour dès que tu l'auras terminé et mis en pratique.

Je t'invite à me rejoindre sur Insta : [@islagraph](https://www.instagram.com/islagraph), on se retrouve là-bas !

Bonne lecture !

XXXXXXXXXXXX
Virginie



Au programme

QU'EST QUE SONT LES STORIES ET POURQUOI LES UTILISER

CRÉER SA STRATÉGIE

CRÉER SES VISUELS DE STORY

OPTIMISER SES STORIES

AUGMENTER L'ENGAGEMENT DE SES STORIES

CRÉER DES STORIES POUR VENDRE

BOÎTE À IDÉES : IDÉES DE STORIES

UN PEU DE LECTURE SUPPLÉMENTAIRE

QU'EST QUE SONT LES STORIES ET POURQUOI LES UTILISER

Les stories, c'est quoi ?

Les stories te permettent de publier des photos et des vidéos (de 15 secondes maximum) qui seront disponible durant **24 h** (ou plus si la story est mise à la une) et que l'on retrouvera tout en haut sur Instagram. Il n'y a **pas de limite de publication** de story (mais je te déconseille d'en abuser tout de même, pas 30 à la suite, il faut rester raisonnable).

Pourquoi utiliser les stories ?

Personnellement, c'est ce que je préfère sur Instagram : les stories ! Elles permettent de créer une **connexion directe** avec son audience. Cela peut permettre à ton audience de vraiment te connaître, se rendre compte que derrière un nom se cache une vraie personne et pas juste des posts qu'ils voient sur leur feed.

C'est également un bon outil pour permettre à plus de personne de te suivre, pour envoyer ton audience sur ton blog et éventuellement pour vendre (même s'il faut garder en tête qu'Instagram n'est pas LA meilleure manière pour augmenter tes ventes).

On peut se mettre un peu la pression avec les publications : il faut une photo parfaite, un texte qui va donner envie de commenter, les bons hashtags... En story, il n'y a pas cette pression ! Tu n'as absolument pas besoin d'être parfaite. **Sois juste toi ! Montre-toi tel que tu es !**

Tu as également la pression en moins du : quand je dois publier ??? En story, c'est quand tu veux et autant que tu veux (dans la limite du raisonnable of course).

Le changement d'algorithme sur Instagram, tout le monde en parle et on entend de tout et de n'importe quoi sur le sujet (*NON, Instagram n'enlève*



pas des abonnés pour le plaisir aux petits comptes, la perte d'abonnés est dû au follow-unfollow utilisé par de plus en plus de monde. C'est nul et je te le déconseille, mais ce n'est pas Instagram qui enlève des abonnés).

Tu as peut-être constaté une baisse de visibilité de tes publications, oui ça c'est dû au changement de l'algorithme. Ce n'est heureusement **pas une fatalité** ! Et une des solutions est d'utiliser les stories.

Et pas de simple story, non, des stories qui vont **donner envie d'interagir** avec toi (en répondant à un sondage, en t'envoyant un message, ...). Les personnes qui vont interagir avec toi via tes stories verront tes publications en haut dans leur feed.

Il faut l'avouer, les stories, c'est aussi **super simple** à utiliser !! Pas besoin de se prendre la tête. C'est simple de les créer, c'est simple de les regarder et c'est simple d'y répondre. Elles vont garder ton **audience engagée et intéressée** par toi, ton business, ton blog.

Les stories sont tout en haut de l'application, c'est ce que l'on voit en premier. C'est une belle occasion pour **gagner en visibilité**.

you can
totally do
this



CRÉER SA STRATÉGIE

La première étape va être de définir ton **objectif**. Cela te servira de base dans la conception de ta stratégie.


Tu veux vendre plus ? Répondre aux questions fréquemment posées ? Créer une relation avec ton audience ? Partager ton expertise ?

Mon objectif principal :

Tu vas pouvoir maintenant réfléchir au **type de contenu** que tu souhaites utiliser pour arriver à ton objectif.

Utilisation d'image, de vidéo, live, sondage, ...

Type de contenu que je veux utiliser :



Il te reste le plus difficile, **les idées de contenu** pour arriver à ton objectif. N'hésite pas à t'inspirer de la liste d'idées que je te fournis à la fin de l'e-book.

Fais un brainstorming et note toutes tes idées.

Mes idées :

Tu ne dois **pas utiliser ta stratégie pour toutes tes stories**, tout comme tu ne dois pas créer des visuels qui correspondent à ton identité visuelle à chaque fois. La meilleure stratégie est de faire **un mix des 2**, avec des stories plus sur le 'vif', plus personnel (ce type de story doit être majoritaire) et d'autres selon ta stratégie mise en place pour arriver à ton objectif.

N'hésite pas à **adapter ta stratégie** selon les retours que tu as de ton audience et selon ses attentes.

—
Okay
LET'S DO THIS
—

CRÉER SES VISUELS DE STORY

Tu as différentes possibilités pour faire tes stories :



- Prendre une photo
- Filmer une vidéo de 15 secondes maximum
- Partager une photo ou une vidéo que tu as dans ta galerie
- Créer un visuel via une application externe


Le plus intéressant dans les stories est de **prendre des photos sur le vif ou de créer des vidéos dans l'instant**. Tu peux également utiliser l'option texte directement dans Instagram.

Mais tu peux aussi créer des visuels spécialement pour tes stories en accord avec ton identité visuelle (avec ta palette de couleurs et tes typographies).

Pour créer tes visuels, tu peux utiliser :

- **Canva**
- **Crello**
- **A design kit** (application payante : 2,29€)
- **Adobe Spark** : te permet de créer des publications animées
- **Hype Type** (version gratuite avec filigrane) : te permet de créer des stories de texte animé avec de très jolis effets

Si tu souhaites filmer de plus longues vidéos sans te soucier du temps, tu peux utiliser l'application **Storeo for Instagram** (version gratuite avec filigrane ou version payante) qui coupera la vidéo en plusieurs vidéos de 15 secondes. Tu as également l'application : **CutStory**.



OPTIMISER SES STORIES

Quelques petits conseils pour optimiser au maximum tes stories :

- **Mentionne d'autres comptes** en les taguant.
- Ajoute ta **localisation** (si tu souhaites que l'on sache où tu te situes)..
- Ajoute un **sticker hashtag** afin d'avoir la possibilité d'apparaître dans les stories de ce hashtag et donc de pouvoir être découvert par de nouvelles personnes. C'est ultra important surtout depuis que l'on a la possibilité de s'abonner aux hashtags. Avec certains hashtags, je peux toucher plus de 1000 personnes qui ne sont pas abonnées à mon compte.
À savoir : tu peux rajouter jusqu'à 10 hashtags en story (via l'outil texte). Utilise-les tout en les masquant derrière un gif, une image ou en les réduisant au maximum dans une couleur semblable au fond de ta story.
- Ajoute un **appel à l'action** (CTA) dans ta story afin de créer de l'engagement. Cela peut-être en posant une question, en ajoutant un sondage, ...
- Soit active et **publie régulièrement**. Il n'y a pas un nombre de publications optimal en story, c'est à toi de tester et de voir ce qui fonctionne le mieux pour toi et ton audience.

Your
**POTENTIAL
IS ENDLESS**

AUGMENTER L'ENGAGEMENT DE SES STORIES

Comme mentionné au début de cet e-book, **plus tu vas créer de l'engagement via tes stories, plus tes publications auront de la visibilité**. Cela te permettra également de créer une relation d'échange avec ton audience et de mieux connaître ton public.

Une manière très simple de créer de l'engagement : **utiliser les sondages**. Il est très facile de répondre à un sondage donc forcément tu as beaucoup plus de monde qui va y répondre. Cela te permet également d'avoir des feed-backs très simplement par rapport à ce que tu proposes.

Tu peux utiliser les sondages dans tes stories pour :

- Une **demande d'avis** sur des variations de produit (taille, couleurs, forme) demande à ton audience de choisir entre 2 options.
- **Préférence sur un prochain contenu**, par exemple : tu préfères un article ou une vidéo ?
- Demander un avis pour savoir si tu dois continuer quelque chose que tu fais ou arrêter.

Si par exemple, tu as demandé si un produit intéressait ton audience et que tu as eu 99% de oui et 1% de non, n'hésite pas à contacter en privé le 1% de non afin d'avoir leur avis et de savoir pourquoi cela ne les intéresse pas. Cela pourra te donner de nouvelles idées de produit ou d'amélioration à faire.

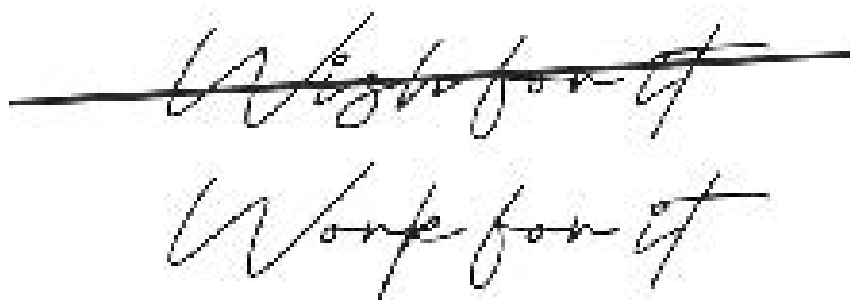
Les **lives** sont aussi une excellente manière d'augmenter l'engagement, car il te permet d'échanger directement avec ton audience et tu peux le laisser en ligne durant 24 heures afin de toucher un maximum de monde.

Tu peux utiliser les lives pour :

- **Répondre aux questions** soit en direct, soit à une série de questions posées au préalable dans une publication par exemple.
- Présenter un **nouveau produit**.
- **Apprendre** quelque chose à ton audience (en rapport avec ta thématique bien entendu).

N'oublie pas d'**annoncer en avance** sur Instagram et sur les autres réseaux sociaux que tu vas faire un live en indiquant la date, l'heure et le sujet du live. Une fois ton live terminé, tu peux rappeler dans une publication que tu as ton live disponible durant 24 heures.

Si tu en as la possibilité, tu peux programmer plusieurs lives au même horaire chaque semaine. Ce sera un rendez-vous que tu as avec ton audience et qui ne pourra que leur plaire.



The image shows two handwritten signatures in black ink. The top signature is written in a cursive style and is crossed out with a thick, solid black horizontal line. The bottom signature is also written in a cursive style and is not crossed out.

Si Instagram n'est pas la meilleure plateforme pour vendre, ce n'est pas une raison pour ne pas proposer tes produits et/ou tes services. Et cela ne signifie pas que tu ne feras aucune vente via Instagram.

CRÉER DES STORIES POUR VENDRE

Quelques idées de story pour mettre en avant tes produits :

- Pour présenter plus en détail tes **produits phares**, ceux qui ont le plus de succès.
- Propose des **tutos vidéo** sur l'utilisation de tes produits.
- Utilise les sondages pour connaître les **préférences de ton audience**. Par exemple pour une vendeuse de cosmétiques : Photo de 2 rouges à lèvres et poser la question : « Quelle est ta couleur préférée? » et un sondage pour voter entre 2 couleurs.
- Utilisation de **tes produits dans la vie réelle**, que ce soit tes propres photos ou des photos de client(e)s.
- Propose des **réductions exclusives** via Story. Utilise par exemple un code promo publié uniquement en story, cela te permettra de mesurer de cette manière l'efficacité de tes stories pour tes ventes.

N'oublie pas après chaque story de présentation de produit/service de faire une story d'**appel à l'action qui ramènera vers la page de vente** (en allant sur le lien en bio ou par swip up si tu as plus de 10k d'abonnés).

Si tu proposes des services, pose-toi cette question :

« Qu'est-ce que mes potentiels clients peuvent se poser comme questions avant de faire appel à moi ? » et tente d'y répondre à travers tes stories.



Tu dois vraiment penser à **l'expérience utilisateur**. Comment tes potentiels clients vont percevoir tes stories, qu'est-ce qui va leur plaire et leur parler ?

Qu'est-ce que mes potentiels clients peuvent se poser comme questions avant de faire appel à moi ? (ou avant d'acheter mes produits)

Wake up and
**DO ALL THAT
YOU CAN**



BOÎTE À IDÉES

Montre l'envers du décor de la conception d'un produit, la rédaction d'un article, ...

Comment se passe ta journée

Tes routines quotidiennes

Avis de client

Promotion / Vente / Code de réduction

Astuces / Conseils / Tutos

Concours

Sondage (pour mieux connaître ton audience)

Questions/réponses les plus fréquemment posées

Interviews


Recettes par écrit ou en vidéo

Nouvel article de blog / Podcast

Citations

Pensée du moment/du jour

Parle d'un achat que tu as fait et donne ton avis.



Partage un compte que tu aimes (on fait de la pub à ses copines entrepreneuses avec #FriendsEntrepreneuses)

Les applications que tu utilises.

Capture d'écran d'un article que tu as aimé.

Partage ta to-do-list

Partage un moment amusant

5 choses à propos de toi (et tag d'autres personnes pour qu'elles fassent pareil)

Partage tes lectures (et tag moi dans ce cas)

Remercie tes abonnés et surtout les plus actifs

Partage tes moments de bonheurs/de gratitude



MES IDÉES DE STORIES



UN PEU DE LECTURE SUPPLÉMENTAIRE

Je te propose une série d'articles que tu peux lire pour compléter cet e-book concernant ton utilisation d'Instagram :

[8 méthodes pour avoir plus d'engagement](#)

[Comment programmer 1 mois de publications sur Instagram](#)

[Comment insérer des espaces dans ses publications](#)

[Réussir sur Instagram sans se montrer : possible ou pas ?](#)

[La meilleure heure pour publier sur Instagram](#)

[Comment avoir plus d'abonnés sur Instagram avec la méthode de Gary Vee](#)

[13 outils must have pour Instagram](#)

[Gagner en visibilité sur Instagram en utilisant l'algorithme](#)

[Comment utiliser les stories à la une sur Instagram](#)

[Le guide complet pour arriver à maîtriser les hashtags sur Instagram](#)

[5 erreurs à éviter sur Instagram](#)

[6 conseils simples pour réussir tes images Instagram](#)

[Programmer ses publications Instagram](#)

[Pourquoi remercier ceux qui se désabonnent de tes réseaux sociaux](#)

[10 conseils pour ne plus être déprimé par tes réseaux sociaux](#)

[14 outils pour gérer tes réseaux sociaux](#)