

1. Cibler son audience et s'adapter à celle-ci

- Consulter les statistiques de chaque plateforme
- Rédiger une description de chaque audience
 - âge ;
 - lieu de résidence ;
 - intérêts, etc.

2. Être à l'écoute de son audience

- Faire ressortir à chaque trimestre le type de contenu avec lequel l'audience a le plus interagi
- Ajuster les calendriers de contenu à venir en fonction des observations
- Ne pas hésiter à essayer de nouveaux type de contenu ou différents angles

3. Faire preuve de constance

- Veiller à ce que la ligne éditoriale soit respectée sur chacune des plateformes
- Assurer une constance dans la publication de contenu et dans la diversification de leur format

4. Être réactif.ve à son audience

- Interagir avec le contenu de tous les
 - abonné.e.s
 - créateurs.trice.s de contenu
 - compétiteurs (si ce genre d'interaction colle avec votre ligne éditoriale)

ATTENTION

Si votre entreprise est présente sur plus d'une plateforme, votre audience n'est pas forcément la même sur chacune d'entre elles!

Petite astuce

Nous vous recommandons de mettre en place un document de référence dans lequel vous pourrez y trouver des modèles de réponses à utiliser lors de la gestion de communauté au quotidien.

To do quotidienne :

- Répondre aux messages privés
- Aimer et répondre aux commentaires
- Aimer et commentez les publications identifiées
- Partager les stories identifiées
- Interagir avec le contenu de vos abonnés et de créateurs.trices de contenu
- Faire votre Linktree
- Inviter les gens à suivre votre page