

LIVRET BLANC

Spécial Artisans Boulangers 



LES BONNES PRATIQUES DES
RÉSEAUX SOCIAUX POUR LES
ARTISANS/BOULANGERS



SOMMAIRE

- 01** Contexte
- 02** Les usages des internautes sur les réseaux sociaux
- 03** Les réseaux sociaux à privilégier
- 04-06** Gérer ses réseaux sociaux au quotidien
- 07-08** Créer sa stratégie de contenu
- 09** Les 3 types de contenus
- 10-12** Les 10 idées de contenus
- 13** Le maronnier des "Artisans boulangers"



- 14-15** Comment s'organiser pour publier facilement
- 16-17** Les règles d'or pour réussir ses photos
- 18** Les erreurs à éviter sur les réseaux sociaux
- 19** L'importance de maîtriser sa E-reputation
- 20** Les indicateurs à suivre
- 21** A vous de jouer !



CONTEXTE

Aujourd'hui, les réseaux sociaux font partie du quotidien de vos clients. Avant de venir dans une boulangerie, beaucoup regardent les photos, les avis ou les horaires directement sur internet.

BONNE NOUVELLE : PAS BESOIN D'ÊTRE UN EXPERT NI D'Y PASSER DES HEURES POUR EN TIRER DES BÉNÉFICES.

Avec quelques bonnes pratiques simples, les réseaux sociaux peuvent vous aider à :

- Donner envie aux clients de venir dans votre boulangerie
- Mettre en avant vos produits et votre savoir-faire
- Faire connaître vos nouveautés
- Fidéliser votre clientèle locale

Le but de ce livret est de vous montrer comment utiliser les réseaux sociaux simplement et efficacement, avec des exemples concrets adaptés au métier de boulanger.

Pas de théorie compliquée : ici, vous trouverez des conseils pratiques, des idées de publications et les règles essentielles pour bien communiquer en ligne.

VOTRE SAVOIR-FAIRE MÉRITE D'ÊTRE VU. LES RÉSEAUX SOCIAUX SONT LÀ POUR LE MONTRER !



LES USAGES DES INTERNAUTES *sur les Réseaux sociaux*

Aujourd'hui, les habitudes des consommateurs ont évolué.
Avant de choisir un commerce, beaucoup de clients se renseignent d'abord en ligne.

70% ★★★★★

des consommateurs consultent les avis en ligne avant de choisir un commerce

80%

des consommateurs consultent internet avant de se rendre dans un commerce



90%

9 recherches locales sur 10 passent par Google



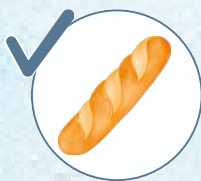
84%



des entreprises artisanales possèdent au moins un compte sur les réseaux sociaux

CE QUE LES INTERNAUTES AIMENT VOIR...

Photos de produits



Les coulisses



Les préparations



Nouveautés



COMMENT LES CLIENTS UTILISENT LES RÉSEAUX SOCIAUX ?

Les internautes utilisent de plus en plus les réseaux sociaux pour découvrir les commerces autour d'eux. Avant de se déplacer, ils regardent souvent les photos, les avis et les informations pratiques. Les réseaux sociaux permettent de voir si une boulangerie est active et si les produits donnent envie. Une simple photo ou publication peut influencer la décision d'un client.

En quelques clics, ils comparent les commerces, lisent les avis et choisissent celui qui leur donne le plus envie. Une présence en ligne permet de rassurer, de montrer votre activité et d'attirer de nouveaux clients !

 +  +  = RÉFLEXE POUR LES CLIENTS !

L'IMPORTANCE DE VOTRE VISIBILITÉ POUR VOTRE E-REPUTATION !

La réputation d'une boulangerie ne se construit plus uniquement en boutique. Avis clients, photos et informations en ligne influencent directement l'image perçue.

Une page active et bien renseignée rassure et donne une bonne première impression. À l'inverse, une présence peu entretenue peut freiner les clients.



LES RÉSEAUX SOCIAUX *à privilégier*



Pour une boulangerie, il n'est pas nécessaire d'être présent partout.
3 réseaux suffisent pour être visible et attirer des clients !

FACEBOOK



44,6 millions d'utilisateurs en France.
Facebook est surtout utile pour communiquer avec votre clientèle locale !

LES POINTS ESSENTIELS :

- Partager vos nouveautés
- Informez sur vos horaires ou fermetures
- Annoncer vos produits du week-end
- Publier sur les groupes

Facebook reste très utile pour les commerces de proximité. Il permet de partager vos nouveautés, vos produits du week-end et vos informations pratiques.

Les groupes locaux sont particulièrement efficaces pour toucher des clients proches et faire connaître rapidement votre boulangerie.

Instagram est une véritable vitrine pour votre boulangerie. Photos et vidéos permettent de mettre en avant vos produits et votre savoir-faire.

En montrant vos spécialités et votre quotidien, vous donnez envie aux clients de venir en boutique.



INSTAGRAM

31,2 millions d'utilisateurs en France.
La vitrine de votre boulangerie !

LES POINTS ESSENTIELS :

- Utiliser maximum 5 hashtags par contenu
- Faites une story par jour minimum
- Ajouter la localisation de votre boulangerie
- Faites des vidéos courtes et percutantes

FICHE GOOGLE



Entre 2,5 à 3 millions d'entreprises françaises ont une fiche Google, soit 1 entreprise sur 2.
L'endroit où les clients vous trouvent !

LES POINTS ESSENTIELS :

- Ajouter régulièrement des photos
- Mettez régulièrement à jour vos horaires
- Encourager les clients à laisser des avis
- Répondre à TOUS les avis

Google est souvent le premier réflexe pour trouver une boulangerie.

Les clients voient en priorité les fiches avec photos, horaires et avis !

Une fiche complète et à jour rassure et donne envie de venir. Plus elle est active, plus vous gagnez en visibilité.

Les réseaux sociaux permettent de valoriser votre savoir-faire, de vous différencier des autres boulangeries et d'attirer de nouveaux clients !!!



GÉRER SES RÉSEAUX SOCIAUX

au quotidien

Bonne nouvelle : gérer les réseaux sociaux de votre boulangerie ne demande pas des journées de travail !

Avec une organisation simple et quelques outils, vous pouvez facilement montrer votre savoir-faire et attirer de nouveaux clients.

COMBIEN DE TEMPS Y CONSACRER ? 1h30 par semaine peuvent suffire !

Une organisation simple peut fonctionner :

Le plus important n'est pas d'y passer beaucoup de temps, mais d'être régulier et authentique.



30 MINUTES

TROUVER DES IDÉES ET PRÉPARER LA SEMAINE

Réfléchir aux publications à venir : produits du week-end, nouveautés, événements ou produits de saison



30 MINUTES

PRENDRE DES VIDÉOS & PHOTOS

Photographier quelques produits (*baguettes, viennoiseries, pâtisseries*) ou filmer une courte vidéo de la préparation



15 MINUTES

PUBLIER & PROGRAMMER LES CONTENUS

Choisir une photo ou une vidéo, écrire un court texte et publier sur les réseaux sociaux



15 MINUTES

INTERAGIR AVEC LES CLIENTS

Répondre aux commentaires, aux messages et remercier les avis

+5

PETITES MINUTES CHAQUE JOUR POUR LES STORIES



GÉRER SES RÉSEAUX SOCIAUX

au quotidien

PAGE 5

LES 6 OUTILS ESSENTIELS

POUR MIEUX COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



1



META
BUSINESS SUITE

Cet outil gratuit permet de gérer Facebook et Instagram au même endroit.

Vous pouvez publier, programmer vos publications à l'avance et répondre aux messages ou commentaires sans perdre de temps.

Canva

CANVA

2

Canva permet de créer facilement des visuels pour vos réseaux sociaux, même sans être graphiste. En quelques minutes, vous pouvez réaliser une publication pour mettre en avant un produit, annoncer une nouveauté ou préparer une story attractive.

3

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Les outils d'IA peuvent vous aider à trouver des idées de publications, à rédiger des textes ou à améliorer vos descriptions.

Un bon moyen de gagner du temps lorsque l'on manque d'inspiration.



ChatGPT



Gemini



Claude



UN SMARTPHONE

4

Un simple smartphone suffit aujourd'hui pour créer du contenu de qualité.

Les téléphones récents permettent de prendre de belles photos et vidéos de vos produits et de publier directement sur vos réseaux sociaux.



5

UNE BOX PHOTO

Une petite box photo peut être très pratique pour mettre en valeur vos produits.

Elle permet de prendre facilement des photos lumineuses et propres de vos viennoiseries, pâtisseries ou baguettes.



UN TRÉPIED

6

Le trépied permet de stabiliser votre téléphone et d'obtenir des photos ou vidéos plus nettes.

Très utile pour filmer la préparation d'un produit ou réaliser une courte vidéo sans bouger.



CRÉER SA STRATÉGIE *de contenu*

Pour être visible sur les réseaux sociaux, il n'est pas nécessaire de publier tous les jours. L'important est surtout d'être régulier et de montrer votre activité d'artisan boulanger.

Quelques contenus par semaine suffisent pour rester présent dans l'esprit des clients et donner envie de venir en boutique.

CHOISISSEZ VOTRE STRATÉGIE PARMICES 2 RYTHMES DE CONTENU

PRÉSENCE MINIMALE

1 CONTENU POST/REEL PAR SEMAINE

Cette fréquence permet de rester présent sur les réseaux sociaux et de montrer à l'algorithme que votre compte est actif.

OBJECTIF :

Rester visible et montrer votre activité !

EXEMPLES DE CONTENUS :

- ☑ Un produit du jour
- ☑ Une photo de la vitrine
- ☑ Une spécialité de la semaine

STRATÉGIE DE CROISSANCE

2 À 3 CONTENUS POST/REEL PAR SEMAINE

Publier 2 à 3 fois par semaine permet de développer votre visibilité et d'augmenter vos chances d'être vu.

OBJECTIF :

Attirer de nouveaux internautes et développer votre audience !

EXEMPLES DE RYTHME :

- ☑ 1 Publication photo ou carrousel
- ☑ 2 Vidéos (réel)

ALTERNER LES FORMATS PERMET DE RENDRE VOTRE COMPTE PLUS DYNAMIQUE :



- ☑ Publication photo + Carrousel + Vidéo (réel)

Cela montre différents aspects de votre travail d'artisan boulanger !



LA RÉGULARITÉ EST
LA CLÉ DU SUCCÈS
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



Les stories au quotidien

Les stories permettent de partager rapidement la vie de votre boutique :

QUELQUES IDÉES SIMPLES :

- 🕒 Produits du jour
- 🕒 Sortie du four
- 🕒 Préparation en cuisine
- 🕒 Ambiance de la boutique

1 story par jour suffit pour rester présent auprès de vos clients !



LES 3 TYPES DE CONTENUS

sur les réseaux sociaux

Alterner ces différents formats permet de rendre votre compte plus dynamique et de montrer régulièrement l'activité de votre travail d'artisan boulanger.



PUBLICATION



STORY

RÉEL (VIDÉO)

OBJECTIF

Mettre en avant les produits et le savoir-faire d'un artisan boulanger.
C'est le contenu principal visible sur votre profil !

Partager rapidement le quotidien : préparation des produits, sortie du four ou ambiance dans la boutique.
Elle dure 24h seulement !

Attirer de nouvelles personnes et faire découvrir le travail d'un artisan boulanger à un public plus large.
Il booste votre visibilité !

OÙ APPARAÎT-IL ?

Dans le fil d'actualité des abonnés et sur votre profil.

Dans les bulles en haut de l'application, **visibles pendant 24h.**

Dans les vidéos recommandées et dans l'onglet "Reels" d'Instagram.

FORMAT

Photo, vidéo ou carrousel (plusieurs images que l'on fait défiler).
Format conseillé : 1080 x 1350 px.

Photo ou vidéo verticale.
Format conseillé : 1080 x 1920 px.

Vidéo courte verticale montée avec l'outil Edits d'Instagram.
Format conseillé : 1080 x 1920 px.

COMMENT LE CRÉER ?

Photographier un produit, ajouter un court texte, la localisation et quelques hashtags (à programmer depuis ma Meta Business Suite)

Filmer un moment rapide : **préparation, vitrine ou produit du jour.**

Filmer une courte vidéo dynamique (**fabrication, produit qui sort du four, découpe d'une viennoiserie**).

LES HASHTAGS

Utiliser 3 à 5 hashtags maximum pour améliorer la visibilité.

Les hashtags ne sont pas nécessaires, mais vous pouvez ajouter la "localisation"

Utiliser 3 à 5 hashtags pour toucher plus de personnes.

DURÉE

Pas de durée.

Durée maximale : 60 secondes.
Durée conseillée : 5 à 10 secondes.

Durée maximale : 20 minutes.
Durée conseillée : 10 à 20 secondes pour garder l'attention.

EXEMPLES POUR UN ARTISAN BOULANGER

Produit du jour, spécialité maison, carrousel de viennoiseries ou nouveautés.



Pain qui sort du four, préparation d'une pâte, ambiance en boutique.

Vidéo d'une baguette qui sort du four, préparation d'une viennoiserie ou mise en avant d'un produit.



10 IDÉES DE CONTENUS POUR *un artisan boulanger*

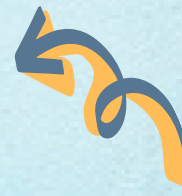
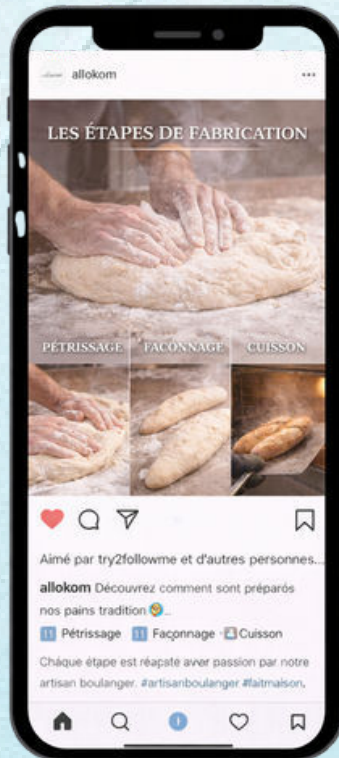
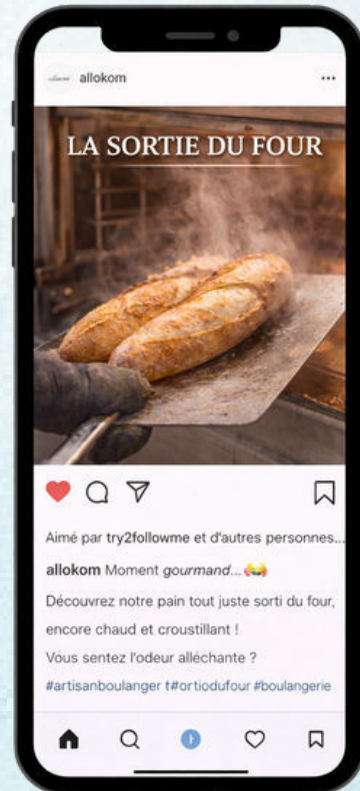
1 PRODUIT DU JOUR

Présenter un produit du jour pour donner envie aux clients de venir en boutique.



2 LA SORTIE DU FOUR

Filmer ou photographier un pain ou une viennoiserie qui sort du four



3 LES ÉTAPES DE FABRICATION

Montrer rapidement comment est préparé un produit (pétrissage, façonnage, cuisson)



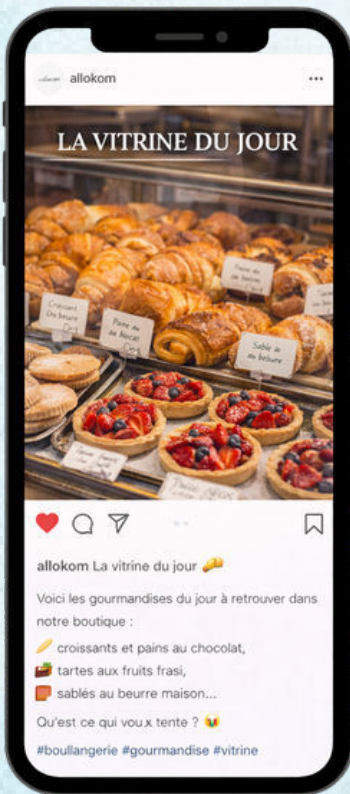
10 IDÉES DE CONTENUS POUR *un artisan boulanger*

Voici des exemples simples de contenus que vous pouvez publier pour montrer votre savoir-faire et donner envie aux clients de venir dans votre boulangerie.

4

LA VITRINE DU JOUR

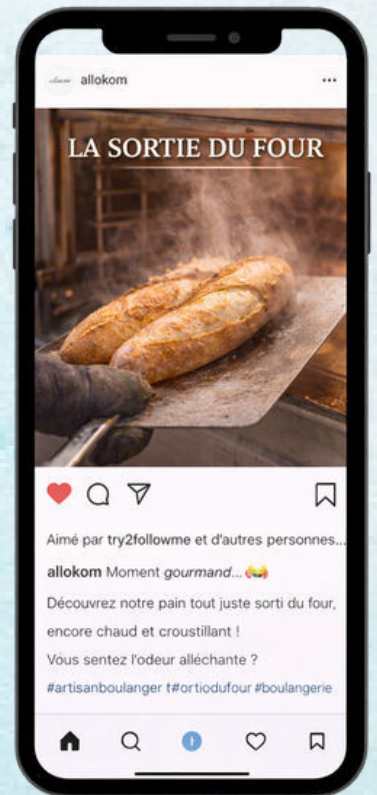
Photographier la vitrine de la boutique avec les produits disponibles



5

LE PRODUIT DU WEEK-END

Mettre en avant une spécialité disponible uniquement certains jours



6

UNE NOUVEAUTÉ

Présenter un nouveau produit ou une nouvelle recette



10 IDÉES DE CONTENUS POUR *un artisan boulanger*

7

L'ÉQUIPE EN ACTION

Montrer les artisans boulangers au travail



8

UNE COMMANDE SPÉCIALE

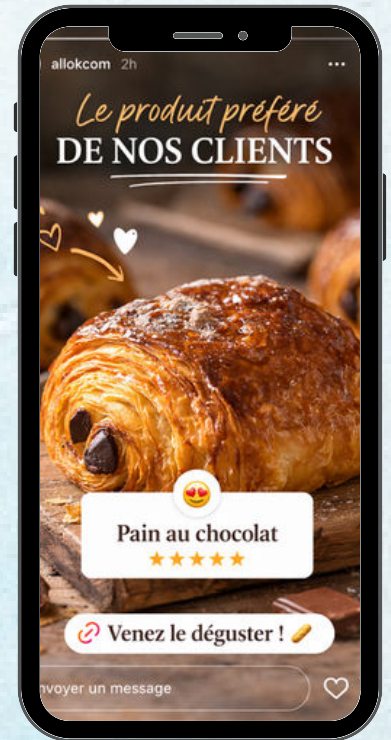
Partager une commande spéciale ou une réalisation personnalisée pour montrer votre savoir-faire.



9

LE PRODUIT PRÉFÉRÉ DES CLIENTS

Mettre en avant un produit très apprécié par les clients



10

UN AVIS CLIENT

Les avis clients sont très importants pour rassurer les nouveaux clients et donner une bonne image de votre boulangerie



LE MARRONNIER DES *artisans boulangers*

Le marronnier correspond aux moments importants de l'année qui reviennent chaque année. Ces périodes sont idéales pour communiquer sur vos produits et donner envie aux clients de venir en boutique.

Galette des rois
Nouvelle année
Chandeleur
Janvier

Saint-Valentin
Février

Carnaval
Fête des
grands-mères
Mars

Pâques
Avril

Fête du travail
Fête des mères
Mai

Fête des pères
Fin d'année
scolaire
Juin


Fête nationale
(14 juillet)
Vacances d'été
Juillet

Vacances d'été
Tourisme /
visiteurs
Août

Rentrée scolaire
Septembre

Halloween
Octobre

Automne

Armistice
Novembre

Noël
Nouvel an
Décembre



ASTUCE

Utilisez ces événements pour préparer vos publications à l'avance !
Quelques jours avant chaque événement, pensez à publier :

- ✓ Une photo de vos produits
- ✓ Une courte vidéo de préparation
- ✓ Une story pour annoncer vos nouveautés



COMMENT S'ORGANISER

pour publier facilement

Avec un peu d'organisation et quelques idées de contenus, vous pouvez facilement montrer votre savoir-faire et rester visible auprès de vos clients.

LES 5 ÉTAPES POUR PUBLIER FACILEMENT

01

RÉFLÉCHIR À LA STRATÉGIE

Commencez par réfléchir aux contenus que vous souhaitez publier. Produits, coulisses de fabrication, nouveautés ou événements : choisissez ce que vous voulez montrer pour valoriser votre savoir-faire d'artisan boulanger.

02

NOTER DANS LE CALENDRIER ÉDITORIAL

Notez vos idées dans un calendrier de publication. Cela vous permet d'organiser vos contenus, d'anticiper vos publications et de garder une présence régulière sur les réseaux sociaux.

03

CRÉER LE VISUEL

Réalisez votre contenu facilement avec Canva.
✔ Une belle photo de vos produits et un texte court suffisent souvent pour créer une publication attractive.

04

PROGRAMMER LE CONTENU

Programmez vos publications pour gagner du temps.
✔ Meta Business Suite pour Facebook et Instagram
✔ Edits pour publier vos vidéos (réels)

05

ANALYSER ET AJUSTER

Regardez quels contenus fonctionnent le mieux :
✔ Likes, commentaires, vues ou partages...



COMMENT S'ORGANISER

pour publier facilement

Planifier vos contenus sur un mois permet d'anticiper vos publications et de rester régulier sur les réseaux sociaux !



VOICI UN EXEMPLE DE CALENDRIER SIMPLE AUTOUR D'UN ÉVÉNEMENT DU MARRONNIER

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
30	31	01 PUBLICATION Annonce des produits de Pâques	02	03	04 REEL Fabrication d'un gâteau de Pâques	05 STORY Vitrine de Pâques Pâques
06 PUBLICATION Mise en avant des chocolats ou pâtisseries de Pâques Lundi de Pâques	07	08	09	10 REEL Décoration d'un gâteau de Pâques	11 STORY Produits disponibles	12
13	14 STORY Ambiance de la boutique	15 PUBLICATION Produits de saison (tarte aux fruits, pâtisserie de printemps)	16	17	18 REEL Sortie du four d'un pain	19
20	21 REEL Préparation d'une pâtisserie	22	23 STORY Vitrine du jour	24 PUBLICATION Produit spécial week-end	25	26
27	28	29	30	01	02	03



LES RÈGLES D'OR POUR *réussir ses photos*

EN ROUTE VERS UNE PHOTO PROFESSIONNELLE



1

UTILISER UNE BONNE LUMIÈRE

Privilégiez la lumière naturelle. Évitez les photos trop sombres ou prises à contre-jour

2

METTRE LE PRODUIT EN VALEUR

Placez votre produit au centre de la photo et évitez les éléments inutiles autour

3

PRENDRE LA PHOTO À HAUTEUR DU PRODUIT

Photographier à hauteur du produit permet de mieux montrer les textures et les détails

4

SOIGNER LE DÉCOR

Un plan de travail propre ou une vitrine bien présentée rendent la photo plus professionnelle



LES RÈGLES D'OR POUR *réussir ses photos*



QUELQUES EXEMPLES...
À VOUS DE JOUER !



LES ERREURS À ÉVITER SUR

les réseaux sociaux

Sur les réseaux sociaux, certaines erreurs peuvent réduire la visibilité de vos publications. En les évitant, vous augmentez vos chances d'être vu par vos clients et de donner envie de venir en boutique !



Les erreurs les plus fréquentes



PUBLIER DES PHOTOS TROP SOMBRES

Une photo mal éclairée ne met pas vos produits en valeur et attire moins l'attention



PUBLIER DE MANIÈRE IRRÉGULIÈRE

Publier très rarement peut faire disparaître votre compte du fil d'actualité de vos clients



IGNORER LES COMMENTAIRES OU MESSAGES

Répondre aux commentaires et messages montre que votre boulangerie est active et proche de ses clients



METTRE TROP DE TEXTE SUR LES VISUELS

Sur les réseaux sociaux, les images simples & les photos de produits fonctionnent souvent mieux



NE PAS MONTRER VOTRE SAVOIR-FAIRE

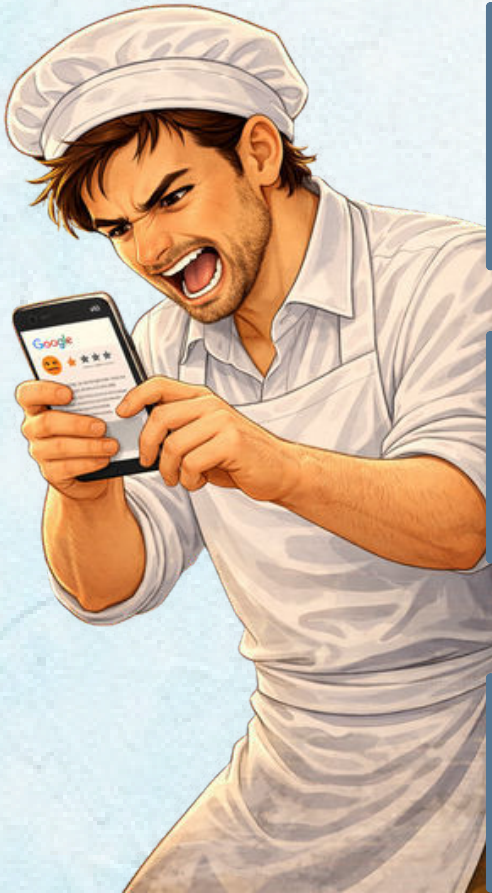
Les clients aiment voir les coulisses : préparation, sortie du four, fabrication



L'IMPORTANCE DE MAÎTRISER *sa E-reputation*

Sur les réseaux sociaux, certaines erreurs peuvent réduire la visibilité de vos publications. Avant même de pousser la porte de votre boulangerie, les clients se font déjà une idée de votre établissement... sur internet. Avis, commentaires et publications influencent directement leur choix.

C'EST CE QUE L'ON APPELLE L'E-RÉPUTATION !



L'**e-réputation** correspond à l'image que les clients ont de votre boulangerie sur internet.

Elle se construit grâce à :

- Les avis Google
- Les avis sur d'autres plateformes (Uber Eats...)
- Les commentaires sur les réseaux sociaux

POURQUOI C'EST IMPORTANT ?

Une bonne e-réputation permet :

- + De rassurer les nouveaux clients
- + D'améliorer votre visibilité
- + De valoriser votre savoir-faire



BIEN GÉRER SES AVIS (RAPIDEMENT)

- ✓ Répondre aux avis (positifs comme négatifs)
- ✓ Remercier les clients satisfaits
- ✓ Rester professionnel et courtois
- ✓ Encourager les clients à laisser un avis



LES AVIS GOOGLE : UN ÉLÉMENT CLÉ

Les avis Google sont souvent la première chose que les clients regardent !

Ils sont très importants, ils permettent de :

- Donner confiance
- Influencer le choix des clients
- Améliorer votre position sur Google



LES INDICATEURS *à suivre*

Publier sur les réseaux sociaux, c'est bien. Savoir ce qui fonctionne, c'est encore mieux !
En regardant quelques indicateurs simples, vous pouvez comprendre ce qui plait à vos clients et améliorer vos contenus.

LES 6 INDICATEURS À SUIVRE

LES INTERACTIONS

Likes, commentaires, partages...

Permettent de mesurer si votre contenu plait et est engageant.

Plus il y en a, plus votre publication est mise en avant.

LES MESSAGES REÇUS

Messages privés, réactions aux stories...

Indiquent un fort intérêt des clients :

Peuvent générer des ventes ou des visites en boutique !

LES VUES (IMPRESSIONS & COUVERTURE)

Nombre de fois où votre contenu est vu

LES IMPRESSIONS

= Nombre total d'affichages

LA COUVERTURE

= Nombre de personnes uniques

Permet de mesurer votre visibilité !

LE TAUX D'ENGAGEMENT

Nombre d'interactions / nombre de vues de vues

Permet de savoir si votre contenu intéresse vraiment

Un contenu avec beaucoup d'engagement est un contenu efficace



L'ÉVOLUTION DES ABONNÉS

Nombre de fois où votre contenu est vu

Les impressions

= Nombre total d'affichages

La couverture

= Nombre de personnes uniques

Permet de mesurer votre visibilité

LES CLICS (LIENS & ACTIONS)

Clics vers :

Lien en bio, Site internet, Bouton appeler / itinéraire

Permettent de mesurer le passage à l'action

Montrent si vos contenus donnent envie d'aller plus loin

UN BON CONTENU, CE N'EST PAS SEULEMENT DES VUES, C'EST UN CONTENU QUI CRÉE DE L'ENGAGEMENT & DONNE ENVIE D'AGIR !



À VOUS DE JOUER !

C'est le moment de passer de l'idée... à l'action. Vos réseaux ne vont pas se gérer seuls 😎



PUBLIEZ RÉGULIÈREMENT

Même simple, mais soyez présent !



VARIEZ VOS CONTENUS

Produits, coulisses, clients, nouveautés



SOYEZ NATUREL

Montrez votre savoir-faire & votre quotidien !



ÉCHANGEZ AVEC VOS CLIENTS

Répondez, interagissez, créez du lien !



ANALYSEZ ET AJUSTEZ

Testez, regardez ce qui fonctionne, améliorez !



LA RÉGULARITÉ EST LA CLÉ POUR RESTER VISIBLE ET ATTIRER ET FIDÉLISER VOS CLIENTS !

AUJOURD'HUI, JE PUBLIE MON PREMIER CONTENU !





Spécialistes des Réseaux Sociaux

ALLOKOM | 128 RUE DE LA BOÉTIE 75008 PARIS
CONTACT@ALLOKOM.FR | 09.82.31.14.70
WWW.ALLOKOM.FR
@allokom