# **Facebook**

Créer une page Pro (Promouvoir son site par les réseaux sociaux)

belot.info

#### Avertissement

Ce document accompagne le cours qui a été conçu spécialement pour les stagiaires des cours de Denis Belot.

Le cours a été réalisé en réponse aux diverses questions posées par les stagiaires.

Le support de cours est conçu dans le but de permettre de suivre la formation sans devoir prendre des notes.

Le support de cours permet également de refaire les exercices réalisés durant la formation.

Ce document ne constitue pas une référence utilisable sans le cours.

Le cours est régulièrement adapté pour tenir compte des demandes et des évolutions techniques, c'est pourquoi le contenu peut être différent à chaque session de formation.

Ce cours a été adapté pour être réalisé dans une durée réduite tout en présentant un nombre important de fonctions. Les exemples fournis sont des exemples à buts pédagogiques et ne constituent pas des modèles pour des cas réels en entreprises.

Si des anomalies ou des incohérences demeurent dans ce document, elles peuvent être le résultat d'une faute de frappe, d'une évolution des techniques ou d'une imprécision involontaire. Dans tous les cas nous vous remercions de bien vouloir nous signaler les éventuelles erreurs.

Windows, Internet Explorer, Outlook Express, Word, Excel, Publisher, FrontPage, Office sont des marques déposées de Microsoft Corporation. Toutes les autres marques citées ont été déposées par leur éditeur respectif.

La loi du 11 mars 1957 n'autorise aux alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que « les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective », et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration.

« Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayant cause, est illicite » (Alinéa 1er article 40).

Toute reproduction ou représentation par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par l'article 425 et suivant du Code Pénal.

#### Usage d'Internet:

Nous avertissons nos stagiaires que, durant les cours les accès au réseau Internet sont enregistrés dans un historique conformément à la législation.

Les réponses ne vous sont données qu'à titre indicatif. Sans un diagnostic précis sur un matériel il peut être difficile de cerner l'origine des problèmes. Aussi nous ne pouvons en aucun cas être tenus pour responsable de problèmes ou pannes survenant sur votre propre matériel.

Site utilisé : <a href="www.belot.info">www.belot.info</a>
Mail : <a href="mailto:denis@belot.info">denis@belot.info</a>

# Table des matières

A.	Introduction	4
B.	Evolution de l'usage des technologies numériques	8
C.	Les réseaux sociaux	9
D.	Stratégie de communication	11
E.	Facebook schéma général	12
F.	Caractéristiques de Facebook	
G.	Créer et utiliser une page personnelle	14
Н.	Publier	16
l.	Précisions utiles	17
J.	Créer une page professionnelle	26
K.	Stratégie	29
L.	Rechercher des Groupes, évènement lieux existants	30
M.	Créer un groupe	
N.	Créer un évènement	32
Ο.	Gérer les paramètres et la confidentialité	
Р.	Gérer la publicité	37
Q.	Annexe	

# A. Introduction

# 1 - L'individu et la communication interpersonnelle

# a) L'individu et sa position dans le groupe

Des milliards d'individus tous différents.



Mais aussi de nombreux groupes d'individus.

# b) L'individu dans un groupe et dans des groupes

Des millions de groupes d'individus

Le groupe des femmes,

Le groupe des hommes,

Le groupe des enfants,

Le groupe du village de naissance,

Le groupe du quartier de résidence,

Le groupe du sport,

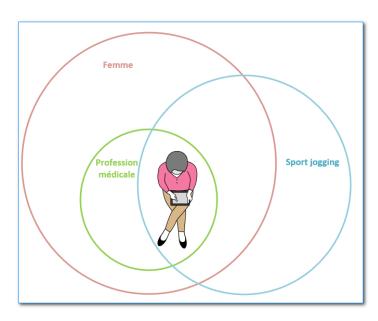
Le groupe du loisir,

Le groupe du travail,

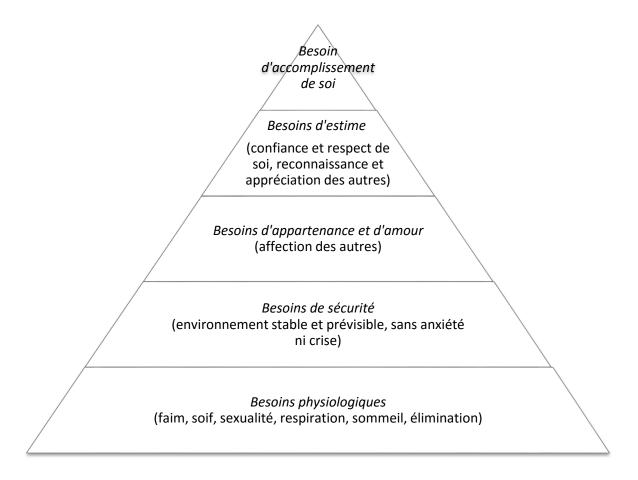
Le groupe du métier,

Le groupe de l'entreprise,

...etc.



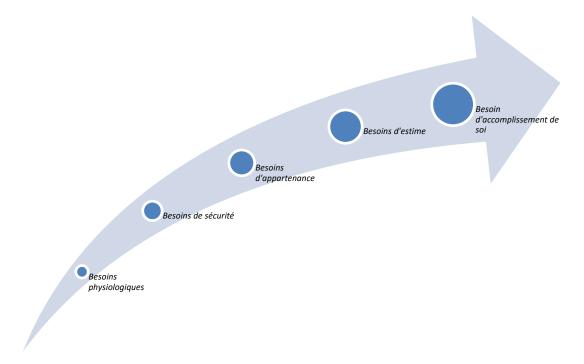
### c) Besoin des individus (Selon Maslow<sup>1</sup>)



Dans les sociétés primaires, les individus souhaitaient satisfaire des besoin de base (faim, soif, sexualité, respiration, sommeil, ...)

Au fil des milénaires les individus des sociétés avancées ont comblés les besoins les plus primaires, pour souahiter satisfaire des besoins d'appartenance et de reconnaissance des autres.

 $<sup>^{\</sup>rm 1}$  Abraham Harold Maslow (1<br/>er avril 1908 - 8 juin 1970) est un célèbre psychologue américa<br/>in



# 1. Besoin de communiquer et d'échanger

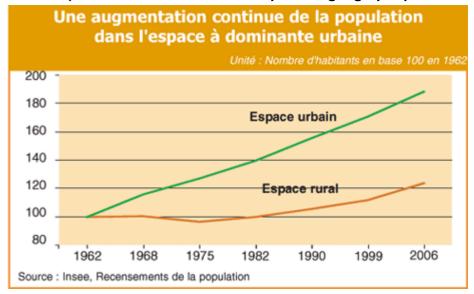
Ecouter, regarder, ...

Mais aussi s'exprimer, donner un avis...

# 2. Besoin d'exister

Exister c'est vivre, mais c'est aussi communiquer, échanger, donc exister pour les autres... Exister dans le regard des autres

### d) Mode de vie actuels et dispersion géographique



Autrefois les gens naissaient et mourraient dans le même village. Aujourd'hui, les individus vivent en plusieurs endroits durant une même vie. Les familles étaient proches, vivaient dans le même village, les enfants partent. Dans de nombreux cas les enfants d'une même famille vivent dans des lieux éloignés.

### e) Outils de communication

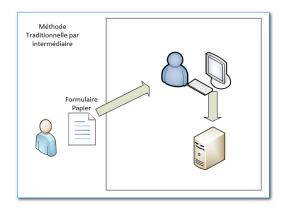
Dans nos sociétés modernes, les familles vivent dispersées sur le plan géographique... Le besoin d'attachement demeure, les outils de communication sont plus nombreux qu'avant.

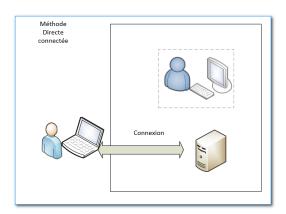
# B. Evolution de l'usage des technologies numériques

# 1 - Généralisation des échanges numériques

Disparition progressive des formulaires papiers (achats, commandes, consultation des comptes et relevés de banques, prestations sociales, factures, déclarations d'impôts ...).

Il n'y a plus transfert d'un formulaire transmis à un intermédiaire humain chargé de saisir les informations.





### 2 - Désynchronisation du temps et du lieu de travail

Dans les domaines administratifs, ou de conseil, de nombreux cadres d'entreprises, travaillent avec des temps désynchronisés et dans des lieux différents du lieu de travail habituel (chez eux, à l'hôtel...)

### 3 - Apparition et généralisation des smartphones

L'individualisation des relations a été de plus en plus importante avec la généralisation des ordinateurs. Après les ordinateurs individuels, sont apparus les ordinateurs portables et maintenant les smartphones. Le smartphone est toujours dans la poche ou à proximité de son utilisateur. Les smartphones deviennent une sorte d'extension de l'individu.

Le smartphone sollicite son possesseur, et le possesseur peut réagir dans l'instant, pour solliciter d'autres personnes.

De ce fait, l'espace entre les personnes n'est plus un obstacle au dialogue.

Une sorte de communication intermittente et durable s'est ainsi développée, en s'affranchissant des frontières.

# 4 - Généralisation des échanges directs sans intermédiaire humain

Communication directe d'une personne à un autre personne avec comme unique intermédiaire un système informatique :

Airnb, Uber, Blablacar, KissKissBankBank, le Bon Coin...etc.

### 5 - Régression des payements en argent liquide

Les achats en ligne suppriment les transactions monétaires en argent liquide.

En Suède de nombreuses boutiques n'utilisent plus d'argent liquide<sup>1</sup>.

Certains pays nordiques envisagent déjà la suppression totale de l'argent liquide.

FaceBook / Denis Belot / mardi 10 mai 2016 - 18:32

-

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> http://www.liberation.fr/futurs/2016/01/01/en-suede-les-especes-en-voie-de-disparition 1423903

# C. Les réseaux sociaux

#### 1 - Contexte et évolution

Origine des réseaux sociaux Besoin de communiquer, besoin d'être populaire Envie d'élargir son cercle d'amis Les amis de mes amis deviennent mes amis Besoin de reconnaissance

#### Les idées reçues :

« C'est du n'importe quoi,

Je n'ai pas besoin de raconter ma vie à tout le monde »

En réalité tous ont besoin de raconter quelque chose.

Un tel sera passionné de football, un autre de cuisine, de bricolage, de moto, de politique, d'histoire, de couture, de nature, d'animaux, de chats, de chiens, de chevaux, de danse, de musique ...

Tous auront des centres d'intérêt qui les motivent.

La plupart auront même plusieurs centre d'intérêt, et souhaiteront partager les idées, leurs « recettes » avec d'autres passionnés des mêmes sujets.

# 2 - La communication par les réseaux

Autrefois, les colporteurs, la fontaine du village, le parvis de l'église, le bar... Aujourd'hui, le téléphone, les ordinateurs, les réseaux sociaux...

### 3 - Originalité des réseaux sociaux

Contrairement aux moyens de communication traditionnels (la télévision, la radio, les journaux) les outils Internet permettent beaucoup d'échange et d'interactions.

Le site Web est plus Officiel, plus long à mettre en œuvre.

Le réseau social est plus intime plus spontané...

Publier sur un réseau social se fait n'importe quand, depuis n'importe où.

Aussi, n'importe qui peut publier facilement. Certains pourront dire que, parfois, l'on y publie n'importe quoi, mais cela ne changera rien, l'usage est accepté par une grande majorité des plus jeune qui constitue la clientèle de demain.

Ceux qui utilisent régulièrement les réseaux sociaux, constatent qu'il y en a pour tous les gouts. Donc chacun peut s'y retrouver.

Certains de vos clients actuels utilisent sans doute déjà les réseaux sociaux sans que vous en ayez conscience. Si vous l'ignorez, vous risquer d'ignorer un point important de la vie de vos clients.

#### 4 - Facebook

Au départ Facebook était un simple trombinoscope pour étudiants. Aujourd'hui Facebook compte environ 1,4 Milliard d'utilisateurs actifs.

Système utilisé par un très large public, avec de nombreuses applications complémentaires, des jeux, de la publicité...

La base du système consiste à décrire un profil et alimenter un « mur » sur lequel l'utilisateur publie ses informations ou relaye celles des autres...

A quoi sert Facebook

- Rester en contact avec ses amis / proches
- Echanger de l'information

- Echanger des liens de vidéos / musiques
- Jouer ensemble
- Suivre l'actualité de ses stars préférées / marques favorites
- Lancer des annonces (meubles, appart etc.)

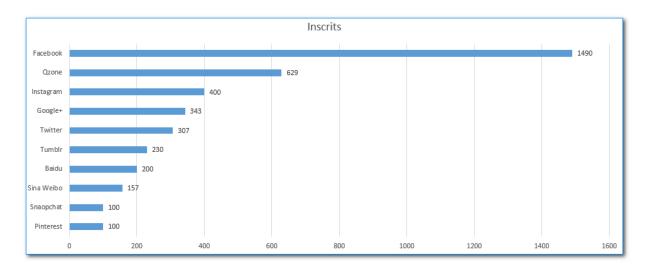
#### Gratuité

Cible : les jeunes et beaucoup de moins jeunes.

# Exemple:



# 5 - Répartition selon les réseaux

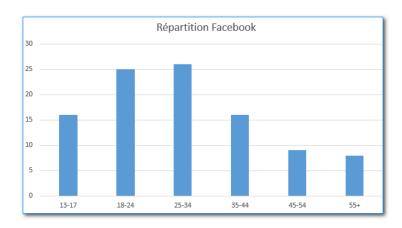


http://www.blogdumoderateur.com/chiffres-reseaux-sociaux/

# D. Stratégie de communication

Selon la perspective stratégique de l'entreprise (5 ans, 10 ans ou plus), selon les tranches d'âge des clients potentiels (18-24 ans, 25-35 ans ou plus), il sera judicieux de choisir tel ou tel moyen de communication.

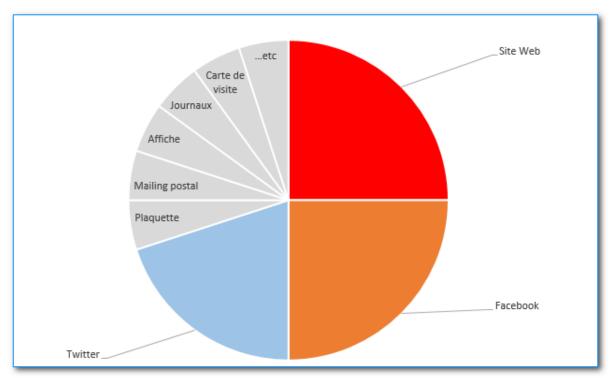
# 1 - Facebook répartition selon les âges



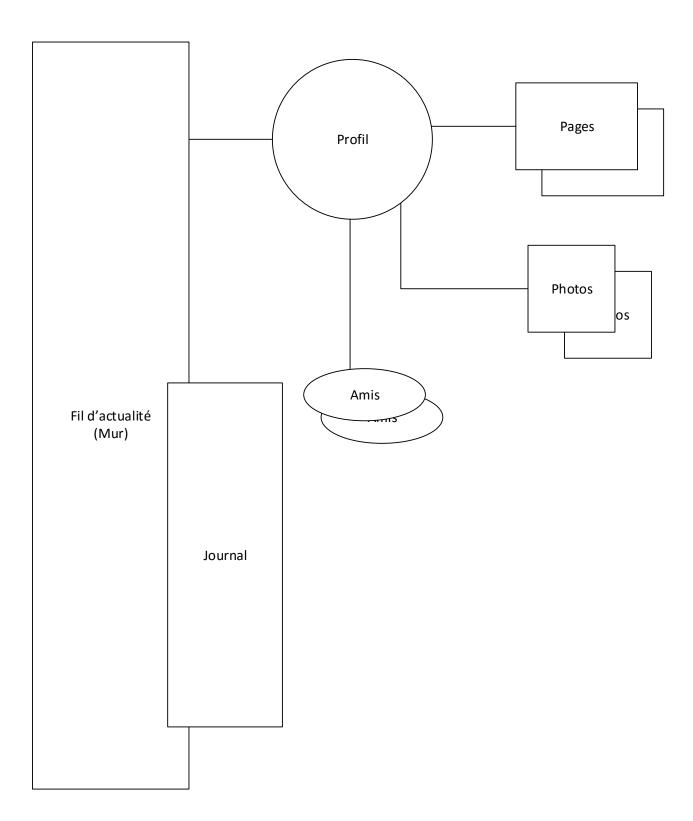
http://www.ya-graphic.com/2012/11/demographie-facebook-france-2012/

# 2 - La stratégie globale de communication

Le Web et Facebook viennent en complément des autres éléments de communication. A titre indication une répartition possible des moyens de communication.



# E. Facebook schéma général



# F. Caractéristiques de Facebook

### 1 - Ergonomie, stabilité, confidentialité...

Les paramètres sont nombreux, la formulation complexe à comprendre.

Il en résulte une certaine ambiguïté au niveau du langage et des concepts utilisés.

De plus les règles évoluent de façon régulière, ce qui donne parfois l'impression d'une certaine instabilité.

Le néophyte peut facilement s'y perdre et laisser fuir des informations relatives à sa vie privée. Tout cela n'est pas toujours vécu comme très gênant, puisque pour la plupart des utilisateurs de Facebook, le but est justement de faire connaître à un public plus ou moins large des détails de leur vie privée.

### 2 - Analyse comportementale

Les logiciels de Facebook analysent en permanence les caractéristiques des profils, les comportements et les centres d'intérêts des utilisateurs. Ces logiciels effectuent de nombreux recoupements entre les profils des personnes, les profils de leurs amis et en déduisent de nombreux éléments pour affiner la connaissance de chacun des utilisateurs.

### 3 - Vendre de la publicité

Facebook vit de la publicité. Sa stratégie consiste à récupérer un maximum de personnes connectées et utilisatrices pour vendre de la publicité payante à des annonceurs. Aussi, chez Facebook, tout est organisé pour faciliter cette collecte d'utilisateurs.

# 4 - Achat de publicité

Il peut être intéressant d'acheter des espaces publicitaires chez Facebook.

En effet, grâce aux caractéristiques des mécanismes utilisés, la cible est définie en fonction d'un lieu précis (nombre de kilomètres autour d'une ou plusieurs villes par exemple), tranche d'âge, homme ou femme, centres d'intérêts...

Et seules les personnes ciblées seront sollicitées par la publicité. Le coût de mise en œuvre est principalement fonction du nombre de personnes ciblées.



# G.Créer et utiliser une page personnelle

Il est indispensable que la page (professionnelle) que l'on va créer soit rattachée à une profil personnel<sup>1</sup>.

# 1 - Prérequis

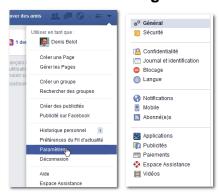
Disposer d'une adresse mail connue (y compris mot de passe) Et/ou disposer d'un téléphone portable disponible.

Remarque : en général, il est judicieux de disposer d'un compte de messagerie spécifique pour l'activité professionnelle (si possible au nom de domaine de l'entreprise), un autre pour l'activité personnelle et un troisième pour les informations commerciales.

#### 2 - Création réelle



#### 3 - Paramètres généraux



-

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Il n'est plus possible de créer une page non attachée à un profil (depuis 2014).

# 4 - Réglages de base



# 5 - Utiliser



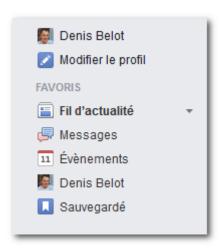
# 6 - Barre supérieure



# H. Publier



### 1 - Utiliser



Modifier le profil Fil d'actualité Messages Evènements Page (créer ou gérer une page pro) Sauvegardé

# I. Précisions utiles

# 1 - Profil

Le Profil représente une personne et doit être créé sous votre nom propre. C'est la première chose que vous créez en vous inscrivant sur Facebook.

(Remarque : En créant un Profil au nom de votre société vous prenez le risque de voir, un jour, votre Profil personnel supprimé. De plus, le nombre d'amis est limité à 5000).

### 2 - Page

La Page représente une entité, comme une entreprise, un organisme ou un artiste. Elle est là pour votre présence professionnelle et propose d'ailleurs des outils pour communiquer avec vos clients, qui ne sont pas disponibles pour un simple Profil : ajout d'onglets personnalisables, statistiques sur la fréquentation, possibilité de communication publicitaire, ajout d'offres commerciales. (Remarque : De plus, le nombre de Fans est illimité).

### 3 - Transformer profil en page

https://www.facebook.com/pages/create/migrate/

### 4 - Modifier les caractéristiques de la page

Gérer les pages En haut à droite...



### Choisir la page

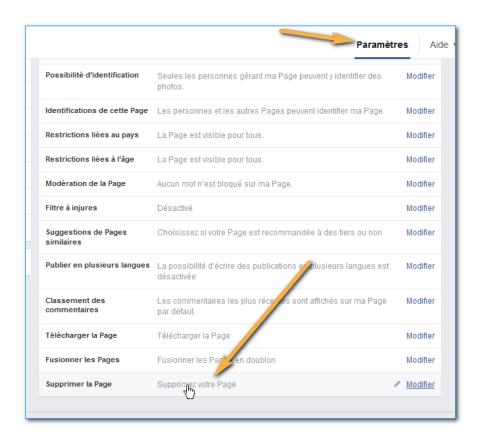


#### A gauche (dans à propos):

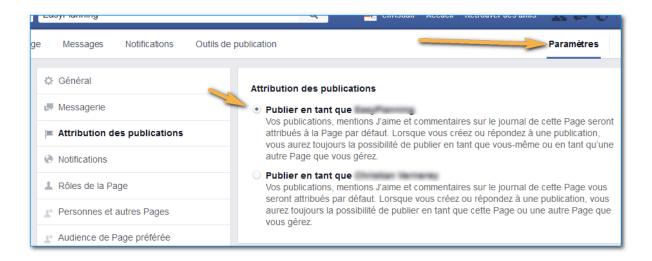


### 5 - Supprimer la page

Faire une modification (voir paragraphe précédent) Puis :



### 6 - Publier en tant que...



# 7 - Empêcher la publication sur son journal





# 8 - Etablir le lien entre son profil et sa Page

### a) Première étape

Indiquez que vous « travaillez » chez votre Page

Pour promouvoir votre Page, faire en sorte qu'elle apparaisse sur votre Profil personnel dans la zone « Travaille à... ». En effet, cette information est la première chose que les gens voient sur votre Profil.

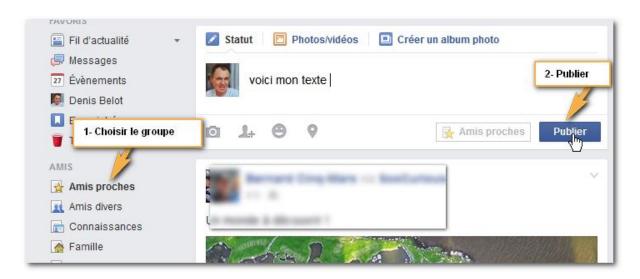
# b) Deuxième étape

Vous ajoutez en propriétaire de la Page (section À la une)

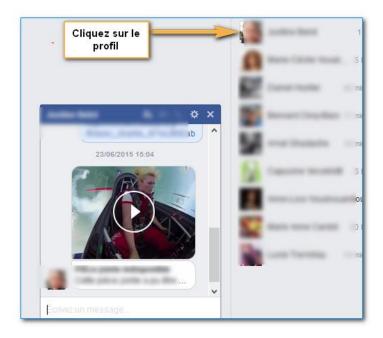
Seconde étape, vous assurez de vous ajouter comme propriétaire de la Page.

Cela fera en sorte que votre Profil apparaisse dans la partie « À propos » de votre Page et inversement, puisque votre Page apparaitra aussi dans la section « À propos » de votre Profil

# 9 - Publier dans un groupe spécifique



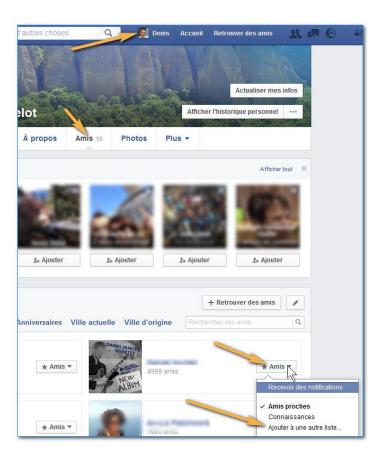
# 10 - Envoyer un message personnel



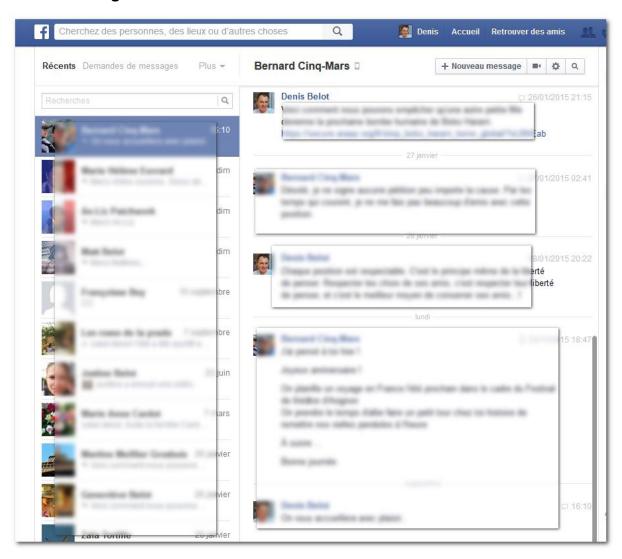
### 12 -Fil d'actualité



# 13 - Affecter les amis dans des groupes spécifiques



### 14 - Messages

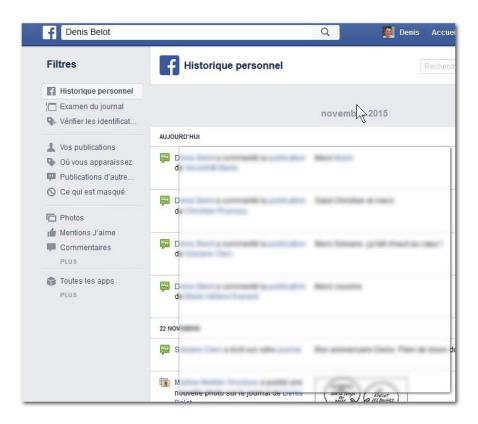


### 15 - Evénements

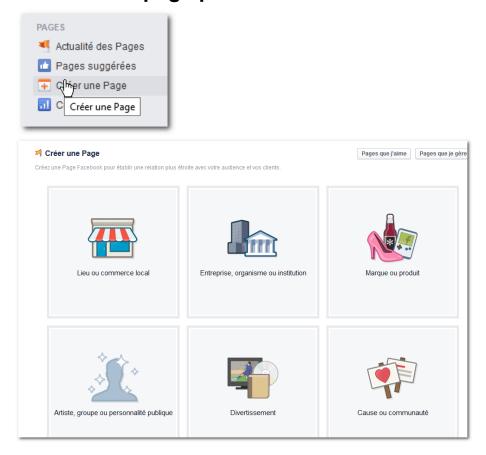


# 16 -Historique personnel





# J. Créer une page professionnelle



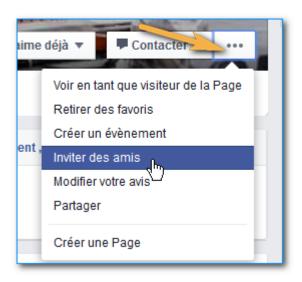
...etc.

# 1 - Remarque confidentialité

Si vous ne souhaitez pas permettre à d'autres d'écrire sur vos publications



#### 2 - Inviter des amis



Demander à vos amis de relayer vos information (Like)

S'inscrire dans des groupes (villes, sports...)

Publier, publier ...etc.

Choisir des informations qui peuvent intéresser votre cible de clientèle.

Ne pas se contenter de mettre vos produits et services, mettre aussi des informations directement ou indirectement liées aux centres d'intérêt de votre cible de clientèle.

Partager des informations reçues...

# 3 - Publier en tant que ...

Pour publier en étant reconnu comme votre page professionnelle.

Se mettre sur votre page, puis publier en vérifiant que vous êtes bien reconnu comme tel (page pro).



# K. Stratégie

Définir les objectifs, la cible et la démarche...

# 1 - Objectif

Développer la clientèle, fidéliser les clients actuels, faire connaître de nouveaux produits et service...

# 2 - Segmenter votre cible

Segmenter votre clientèle pour déterminer les centres d'intérêt

Caractéristiques	Concernés
Homme/Femme	
Tranches d'âge	
Sports	
Cultures	
Centres d'intérêts	

Déterminer les centres d'intérêt des publics concernés.

### 3 - Publier

En fonction des centres d'intérêts déterminés publiez des informations pertinentes...

# L. Rechercher des Groupes, évènement lieux existants



Faites-vous accepter dans ces groupes, et publier régulièrement en fonction de centres d'intérêts du groupe choisi et de votre cible.

Bien entendu, pour vous faire accepter vous devrez publier de nombreuses informations générales et pas uniquement la promotion de vos produits et services.

N'hésitez pas à relayer des informations trouvées dans la presse (via Google actualités par exemple).

# M.Créer un groupe

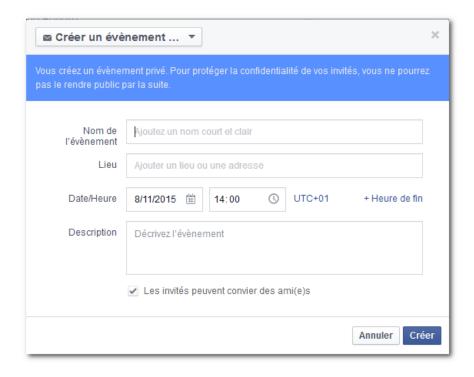
Si vous estimez que les groupes ne correspondent pas à vos attentes, créez vous-même un ou plusieurs groupes.

Attention pour que vos groupes soient intéressants, ils doivent regrouper un grand nombre de participants. Et pour disposer d'un grand nombre de participants, il faudra, au départ surtout, de nombreuses informations pertinentes, originales et intéressantes pour que des gens souhaitent rejoindre le groupe...



# N. Créer un évènement

Vous pourrez également créer des événements en relations avec votre cible. Ce peut des opérations commerciales mais aussi sportives, culturelles ou autres...



# O. Gérer les paramètres et la confidentialité

#### 1 - Général



### 2 - Sécurité



### 3 - Confidentialité



#### 4 - Journal et identification



### 5 - Blocage



### 6 - Notifications



#### 7 - Mobile



# 8 - Applications



#### 9 - Publicités



#### 10 -Paiements



#### 11 - Assistance



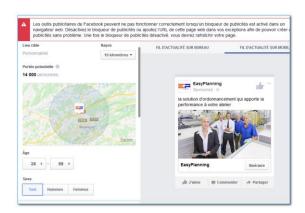
# 12 - Vidéos



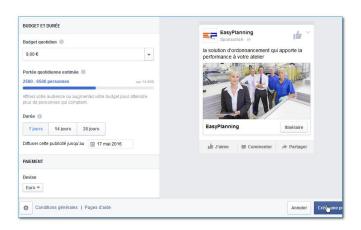
# P. Gérer la publicité



### 1 - Définition de la cible

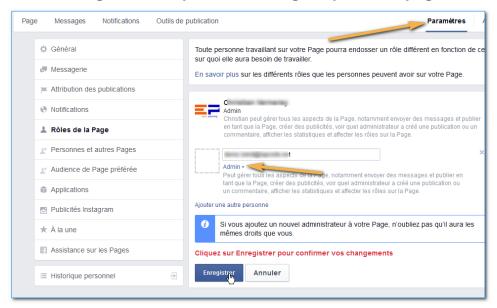


# 2 - Définition du budget



# Q.Annexe

# 1 - Enregistrer une personne déléguée pour une page



Remarque : le mot de passe demandé doit être saisi réellement (pas de copier-coller)