



1. L'attention des gens est sur les réseaux sociaux toute la journée.

Selon une étude de **Hootsuite** et de **We are Social** de 2021

- **4,2 milliards** d'utilisateurs des réseaux sociaux,
- **6h54** passées en moyenne en ligne par jour.

Ces chiffres n'ont cessé d'augmenter en 2022.

2. Les réseaux sociaux disposent des millions d'abonnés actifs par jour.

- Facebook, le réseau social le plus utilisé dans le monde comptait **2,935 milliards** d'utilisateurs actifs mensuels en **2022**, et **1,967 milliard** d'utilisateurs actifs journaliers en **juillet 2022**.
- Au Gabon, on comptait plus de **818.800** utilisateurs actifs sur les réseaux sociaux en 2022.

3. Le coût de la publicité est très faible comparé aux media classiques.

Pour 5 Dollars par jour soit environs **3.000 FCFA** vous pourrez toucher entre **1.000** et **3.000** personnes de votre cible potentielle avec une publicité sur Facebook, un coût bien moindre que celui de la pub à la radio, à la TV ou dans les journaux.

4. La mesure des performances des publicités.

Ce qui ne se mesure pas ne peut pas être amélioré. Des statistiques des performances de vos actions publicitaires sont disponibles quelques heures après leur lancement, vous pourrez donc chaque jour les analyser afin de les ajuster lorsque nécessaire.

5. La Gratuité du Media de Communication

Sur les réseaux sociaux tous le monde peut disposer gratuitement de son propre media de communication à l'échelle de la planète. Ouvrir un compte ou une page sur Facebook, Instagram, **Tweeter**, **TikTok**, **YouTube**, **WhatsApp**, **Snapchat** etc. est gratuit et à la portée de tous sans exception.

En somme, vous aussi que vous soyez Consultant, Commerçant, Entrepreneur, PME, ou Grande Entreprise vous pouvez faire la promotion de vos produits et services grâce à la publicité sur les réseaux sociaux.

Attention, faire la publicité sur les réseaux sociaux ne s'improvise pas.



Si les barrières à l'entrée sont quasi nulles, il n'en demeure pas moins que faire la publicité soit un réel métier, qui ne s'improvise pas et qui obéit à un process bien établi si on veut qu'elle soit productive. Voici 3 points importants à prendre en compte si vous voulez avoir des résultats satisfaisants :

- 1) **Il faut que le produit ou service que vous souhaitez vendre soit une demande du marché,** c'est-à-dire qu'il vienne en solution à un problème, en réponse à des besoins réels exprimés par des consommateurs.
Car la publicité ne crée pas la demande mais présente plutôt la solution à celui qui en exprime le besoin.

2) **Il faut ensuite présenter l'offre du mieux possible afin qu'elle soit irrésistible.**

Pensez à un bon copywriting, de belles images ou photos du produit à vendre, des vidéos montrant l'utilisation de votre solution, un appel à l'action clair et bien visible, des témoignages clients satisfaits etc... Veiller également à packager votre offre en levant toutes les objections éventuelles à son achat.

3) **Chaque réseau social a ses propres codes, ses subtilités, ses règles et son audience.**

Il serait donc judicieux d'y adapter votre message publicitaire afin de tirer profit de chaque plateforme, et surtout de choisir celle qui convient au mieux à vos objectifs marketing.

Vous souhaitez faire vous-même la promotion de vos produits et services sur les réseaux sociaux et ne savez pas par où commencer, nos équipes stratégiques sont disposées à vous accompagner dans la mise en place de vos campagnes publicitaires.

Si au contraire, vous souhaitez vous focaliser sur votre corps de métier et déléguer la gestion de vos campagnes publicitaires à des professionnels du marketing, notre Agence NTIC BUSINESS CENTER vous offre une prestation adaptée à vos besoins.

Intéressé, réservez gratuitement une consultation au **060 20 62 75** ou pour plus d'informations, visitez notre site web au www.ntic-business.com



NTIC BUSINESS CENTER, résolument engagé dans la croissance des PME.