

Instagram est devenu un réseau social phare pour la vente en ligne. L'application a d'ailleurs développé des outils à destination des sites e-commerce, comme Instagram Shopping. Voici tout ce que vous devez savoir sur cette fonctionnalité et ses avantages !

Comment vendre ses produits sur Instagram ?

Instagram est un réseau social basé sur le partage de photos et de vidéos. Lancée en 2010, la plateforme comptait plus d'un milliard d'utilisateurs en 2018.

La même année, l'application s'est dotée d'une fonctionnalité Shopping. L'utilisateur achète ainsi directement un produit depuis une publication. Cette nouvelle opportunité a séduit les grandes comme les petites entreprises.

Actuellement, plus de 90 millions de comptes utilisent l'option Shopping pour faire connaître leurs produits aux utilisateurs. Instagram est donc devenue une plateforme incontournable en e-commerce !

Augmenter votre taux de conversion

La fonctionnalité Instagram Shopping a été pensée pour faciliter le processus d'achat. En effet, un seul clic est nécessaire pour passer du post à la fiche produit sur votre boutique en ligne. Il s'agit d'un véritable tunnel de vente où vous pouvez :

- **Inclure des liens vers les produits présentés sur la photo**
- **Bénéficier d'un mini site vitrine** grâce à l'**onglet Boutique** lié à votre compte
- **Toucher un public plus large**, au-delà de vos *followers*

Créer un profil professionnel sur Instagram

Pour bénéficier de la fonctionnalité Instagram Shopping, vous devez posséder un compte professionnel.

Si votre entreprise a déjà un compte, à titre personnel, il vous suffit d'aller dans les paramètres et de cliquer sur « Passer à un compte professionnel ».

L'application vous demandera ensuite de synchroniser ce nouveau compte avec votre page Facebook, les deux réseaux collaborant étroitement.

Vous n'en avez pas encore ? Vous pouvez la créer au même moment. Si vous êtes nouveau sur Instagram, vous créerez directement un profil professionnel. Là aussi, vous devrez lier ce compte avec d'autres sites de partage.

« Simple et rapide, la création d'un compte professionnel sur Instagram est la première étape pour faire de ce réseau social votre nouvelle plateforme de vente. »

Intégrer la fonctionnalité Instagram Shopping

Une fois votre **profil Instagram professionnel** créé, vous devez **installer la fonctionnalité Shopping**. Celle-ci demande quelques manipulations techniques. Voici la marche à suivre :

1. Synchroniser votre boutique Facebook avec votre catalogue de produits
2. Dans les options de votre profil, sélectionner « produits »
3. Lier vos comptes Instagram et Facebook
4. Choisir le catalogue de produits à synchroniser avec Instagram Shopping
5. Créer un post et taguer les produits concernés
6. Placer la balise au bon endroit sur votre photo
7. Vous pouvez taguer jusqu'à 5 produits par photo. Instagram s'appuiera ensuite sur le catalogue de produits Facebook pour transmettre les informations à l'utilisateur.

Grâce à Instagram Shopping, vous déployez facilement votre boutique en ligne sur ce réseau social.

Instagram : de multiples possibilités de vente

Le réseau social a développé d'autres outils d'aide à la vente.

En cela, il s'impose réellement comme une plateforme e-commerce de premier plan.

D'ailleurs, plus de 130 millions d'utilisateurs cliquent sur un shopping post chaque mois pour en savoir plus.

Voici les autres pistes à exploiter sur votre profil professionnel :

- Les Stories Instagram
- Le recours aux influenceurs
- La publicité dans les fils d'actualité

Avec Instagram, donnez un nouvel essor à votre e-commerce et captez l'attention de millions d'utilisateurs !

Maîtriser votre présence en ligne

L'agence digitale Expertisme est à vos côtés pour réussir vos projets sur les réseaux sociaux grâce à :

- Notre stratégie de conquête commerciale sur les réseaux sociaux
- Notre formation Initiation aux réseaux sociaux
- Notre formation Social Ads : Publicités sur Facebook et Instagram



L'Avis de l'expert en social ads

Instagram Shopping est une fonctionnalité précieuse pour améliorer sa présence sur l'un des réseaux sociaux les plus en vue.

Son utilisation est une opportunité à saisir pour augmenter le taux de conversion de votre site e-commerce. En couplant votre catalogue produit avec Facebook Ads, vous pouvez décuplé la force de vente de vos produits.

Contactez-nous pour discuter de votre stratégie digitale en e-commerce !