



## Vidéos et photos sur les réseaux sociaux Pour quoi faire et lesquels choisir ?

*Valoriser vos produits et services peut aussi se faire par l'image grâce aux réseaux sociaux. Une belle image bien cadrée peut valoir plus qu'un long discours et attirer davantage l'attention. Explication du Drive to web et du Drive to shop à partir d'exemples concrets.*

### Programme sur 1 journée

#### Présentation des objectifs de la formation

Le but sera de passer en revue des exemples concrets, puis de définir son positionnement et ses méthodes, de créer un ou plusieurs comptes et de les paramétrer prêts à l'emploi, puis enfin d'apprendre à les utiliser, sans oublier les basiques d'une prise de vue réussie.

#### Quel sera votre positionnement

Le formateur vous aidera à préciser votre positionnement, personnel et/ou professionnel, d'où découlera votre stratégie de communication sur ces médias. Il sera démontré comment les grands groupes attirent par l'image et conduisent l'internaute vers leur site web et comment vous pouvez faire de même.

#### Présentation de 7 plateformes dédiées de partage photo-vidéo

Flipagram, Instagram, Pinterest, Snapchat, Vimeo, Vine, YouTube. Positions de ces outils aujourd'hui les uns par rapport aux autres et par rapport à Twitter/Facebook. Les avantages et inconvénients de chacun en fonction de vos objectifs.

- Revue d'exemples réussis en B to B et B to C.
- Les prérequis pour une bonne capture d'images destinées aux médias sociaux. Notions simples de lumière, cadrage, arrière-plans. Techniques de prise de vue avec un smartphone.
- Exercices, publication de vos premières images.

*Il est conseillé de venir avec votre propre smartphone ou tablette ou avec votre collection d'images numériques.*