



Instagram : pour transmettre des émotions par l'image

Présentation

Instagram est une application mobile permettant de prendre des photos ou d'enregistrer des vidéos courtes puis d'ajouter des filtres et de réaliser des retouches facilement. Instagram permet de suivre et d'être suivi comme sur Twitter, autorisant donc les marques à travailler leur base d'abonnés sur le long terme. Instagram permet également d'envoyer des messages vidéo et texte en mode privé.

Points forts

1. Instagram dispose déjà d'une communauté de plus de 400 millions d'utilisateurs actifs (Septembre 2015) et appartient désormais à Facebook lequel pousse Instagram de toutes ses forces.
2. Instagram est populaire auprès des jeunes et sur le point d'être adopté par une large part de la population
3. Les utilisateurs d'Instagram sont plus loyaux que la moyenne et reviennent de manière très régulière sur l'application.
4. Instagram est taillé pour créer ces contenu de marques de qualité en quelques secondes : Instagram rend cool n'importe quelle vidéo ou photo grâce à ses filtres et ses formats carrés.
5. Des études sembleraient indiquer qu'Instagram a un impact sur les ventes.
6. Instagram dispose désormais de son programme publicitaire intégré à la régie Facebook et permettant de promouvoir photos et vidéos dans le flux de photo des utilisateurs de manière ciblée.

7. Instagram dispose de tableaux de bord et d'outils statistiques pour aider les marques à gérer leur présence sur Instagram.

Instagram est adapté pour

1. Les marques capables de développer un storytelling et générer des émotions
2. Les entreprises B2C disposant de produits qui naturellement génèrent de l'envie : chaussures, bijoux, voyages...
3. Les entreprises taillées pour le visuel : difficile d'être sur Instagram pour un cabinet de recrutement dans la banque ou l'assurance. Une marque dans la mode, l'alimentation, l'automobile, le tourisme, aura bien évidemment plus de chances de connaître le succès sur un réseau visuel utilisant habilement la puissance émotionnelle de l'image.
4. Les entreprises B2B avec un budget pour utiliser la plateforme de publicité Instagram afin de cibler leur audience et pousser leurs images.

Attention cependant

- Communiquer par l'image n'est pas donné à toutes les marques et entreprises
- Un temps extrêmement efficace pour gagner des abonnés et obtenir de forts taux d'engagement, Instagram est déjà en train de devenir un réseau social mainstream, ce qui signifie plus de concurrence et plus de marques.