

# La check list Instagram

## Phase 1

Cette phase vous aidera à renforcer le lien avec vos abonnés. Ceci est un point primordial, qui est pris en compte par l'algorithme, lorsqu'il met en avant ou non votre photo.

Cette phase est alors destinée à augmenter votre engagement, sur le long terme.

### **Répondez à tous vos messages sans exception**

Répondre aux messages vous permettra de renforcer le lien avec vos abonnés du point de vue d'Instagram. Ainsi, à chaque fois que vous posterez, Instagram jugera pertinent de mettre en avant vos publications auprès des abonnés avec qui vous parlez. Cela augmentera votre engagement.

### **Répondez à tous vos commentaires, sans exception**

Déjà, là aussi, du point de vue d'Instagram, ça renforcera le lien avec votre abonné. En plus de ça, en répondant rapidement à vos commentaires, votre publication sera d'avantage mise en avant par l'algorithme.

Quelques jours après avoir répondu au commentaire, likez-le. Ça permettra d'envoyer une notification au compte, qui retournera peut-être sur votre profil. Le fait d'avoir beaucoup de visites de profil augmente votre pertinence du point de vue d'Instagram, qui vous met alors d'avantage en avant.

### **Laissez un commentaire sur les posts de 5 de vos abonnés**

A faire tous les jours. Essayez de varier et de ne pas toujours commenter les photos des mêmes personnes, afin de renforcer le lien avec chacun de vos abonnés.

### **Likez les photos de 10 de vos abonnés**

A faire tous les jours. Cette fois aussi, ne likez pas toujours les photos de la même personne, mais essayer d'agir avec chacun de vos abonnés.

### **Abonnez-vous à quelques-uns de vos abonnés**

De temps en temps, abonnez-vous à certains de vos abonnés, pour autant que leur contenu vous plaise.

## Phase 2

Cette phase consiste à mettre en place des stratégies qui vous permettront d'être vu par de nouvelles personnes et d'ainsi augmenter votre nombre d'abonnés, mais également d'être proposé dans les suggestions de comptes similaires aux autres.

### **Abonnez-vous aux hashtags de votre niche**

De temps en temps, abonnez-vous aux hashtags en rapport avec votre niche. Cela permettra à Instagram de comprendre que vous faites partie d'une certaine niche. Lorsqu'un utilisateur se rendra sur un compte similaire au votre et qu'il défilera les suggestions, votre compte sera ainsi proposé par Instagram. Vous pourrez ainsi obtenir de nouveaux abonnés.

### **Abonnez-vous à 10 nouvelles personnes**

Chaque jour, abonnez-vous à 10 nouvelles personnes. Pour trouver ces personnes, vous pouvez vous rendre sur les publications de vos concurrents et vous abonner à ceux qui ont laissé un commentaire (ça permet de cibler une audience engagée, qui a pour habitude de commenter). Si vous ne trouvez personne, vous pouvez également vous rendre sur les publications récentes des hashtags de votre niche et vous abonner aux personnes qui ont récemment posté.

### **Likez 20 photos**

Chaque jour, à chaque fois que vous vous abonnez à une nouvelle personne, laissez un like sur 2 de ses photos.

### **Commentez 10 photos**

Chaque jour, à chaque fois que vous vous abonnez à une nouvelle personne et que vous likerez 2 de ses photos, laissez un commentaire sur l'une d'entre elles. Ainsi, avec ces 3 actions cumulées (likes, abonnement, commentaire) il y aura de grandes chances pour que les comptes avec lesquels vous interagissez s'abonnent en retour.

### **Commentez les photos de comptes influents**

Lorsque des comptes influents de votre niche postent, laissez un like, avec un long commentaire, qui contient des emojis. En regardant les commentaires de du compte influent, les internautes vont découvrir votre commentaire et éventuellement s'abonner à votre compte.

### **Désabonnez-vous**

Max 10 par jour. Avec 10 abonnements par jours, vous arriverez facilement à 1'000 abonnements. Afin que votre ration abonnement / abonnés ne soit pas trop élevé, vous ne devez pas être abonné à plus de 1'000 personnes. Pensez alors à vous de maximum 10 comptes par jour. Attention, veillé toujours à rester abonnés au moins une semaine à une personne avant de vous désabonner.

## Phase 3

Cette phase consiste à mettre en place des stratégies de contenu, qui vous permettront d'animer votre communauté. En combinant les 3 phases, vous aurez tout en main pour développer une communauté engagée, intéressée par votre contenu, qui deviendra par la suite de nouveaux clients.

### **Postez une dizaine de stories**

Chaque jour, postez une dizaine de stories. Plus vous en postez, mieux c'est. Mais ne postez pas n'importe quoi, elles doivent être pertinentes. Vous pouvez par exemple poster :

- des citations
- souhaiter une bonne journée
- un sondage, un quizz
- « posez-moi une question »
- des « le saviez-vous »
- des conseils du jour,...

Veillez à utiliser toutes les fonctionnalités que propose Instagram en story, comme les GIF, les hashtags,... Sur le long terme celui-ci mettra en avant vos stories, pour vous remercier d'avoir utilisé les diverses fonctionnalités qu'il propose.

### **Postez une publication**

Entre 2 et 7 fois par semaine. L'idéal serait de poster tous les jours, mais gardez en tête qu'il est préférable de poster une seule fois par semaine un contenu de qualité optimale que de poster un contenu de qualité moyenne tous les jours. Prférez toujours la qualité à la quantité, tout en gardant une régularité dans votre contenu.

### **Postez des réels ou des IGTV**

De temps en temps, postez des réels ou des IGTV. Ce sont de nouvelles fonctionnalités mises en place par Instagram. Le fait de les utiliser vous permettra d'être mis en avant par Instagram, qui vous remerciera d'utiliser toutes les fonctionnalités qu'il propose.