



**Comment** adapter  
son **contenu** sur  
les réseaux sociaux ?



**Mois de la stratégie  
Episode #2**

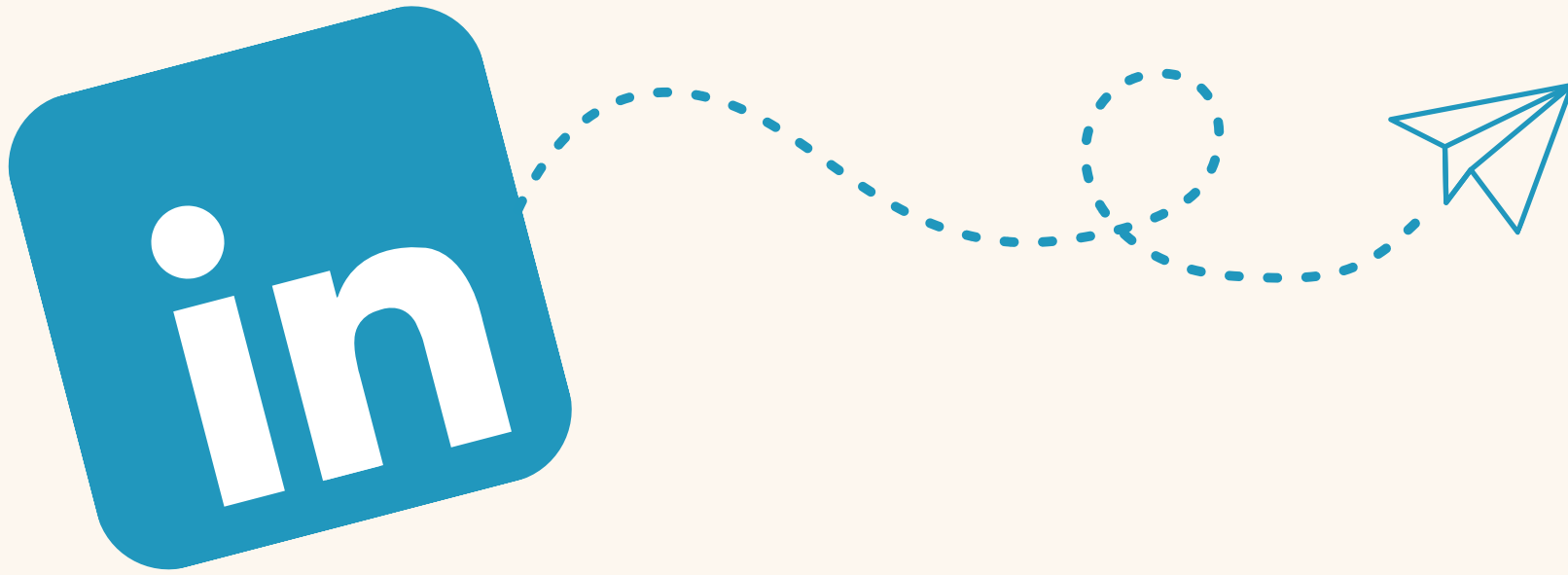


Ta **cible** est définie,  
il faut maintenant  
adapter **ton contenu,**

**mais aussi ton discours !**

*Exemple : entrons dans la peau d'un  
fabriquant de tapis de marche.*





Sur **LinkedIn** c'est du B2B,  
plus formel, on parle :

- de son entreprise,
- de ses dernières infos,
- des bénéfices de nos  
services ou de nos produits

*"Notre plus récente innovation porte sur un modèle de tapis de marche plus ergonomique, répondant aux besoins principaux des utilisateurs."*



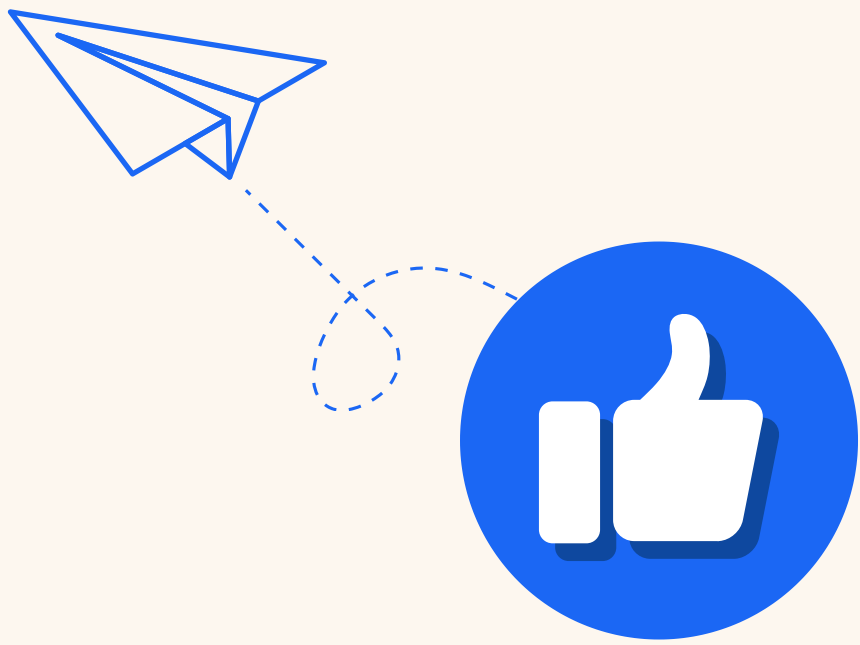


Sur **Instagram** on :

- aime le live
- crée des reels,
- partage des storys,
- soigne le contenu photo
- aime consulter des  
résultats avant/après

*"Nous partageons l'opinion de Lena, une cliente satisfaite de notre tapis de marche : réduction de l'anxiété, amélioration du sommeil... des bienfaits visibles et rapides."*





Sur **Facebook** c'est du B2C, on :

- Actualise son statut pour susciter des conversations,
- Partage des photos et des vidéos,
- Met en avant les qualités de ses produits,
- Montre les coulisses.

*"Ce tapis de marche se plie rapidement et facilement, idéal pour les petits espaces, notamment en ville."*



## Conclusion

Un même contenu peut être adapté à diverses plateformes, cependant :

- il est essentiel d'ajuster le ton,
- la forme et la méthode de publication varieront.



# Marjolaine Thévenin

J'accompagne les  
dirigeants d'entreprises  
dans leur **communication**  
sur les réseaux sociaux.



*Abonnes-toi  
pour ne  
rien rater !*

