

# 5 RAISONS D'ESSAYER LE COMMERCE SOCIAL

## 1. ELARGISSEZ VOTRE PRESENCE EN LIGNE

Les plus grands réseaux sociaux ont des milliards d'utilisateurs ! C'est le moment de créer une stratégie pour augmenter la notoriété de votre marque et atteindre une grande audience en ligne grâce au commerce social.

## 2. AUGMENTEZ LA DECOUVERTE DES PRODUITS

Utilisez les fonctions du commerce social comme un catalogue de produits grâce aux Instagram stickers ou aux Pinterest pins afin de présenter vos produits et partager des informations essentielles.

## 3. UTILISEZ LES TEMOIGNAGES ET LES INFLUENCEURS

Partagez des contenus générés par vos clients comme des photos et témoignages. Collaborez avec des influenceurs pour qu'ils partagent leurs avis sur vos produits avec leur audience.

## 4. OFFREZ UNE MEILLEURE EXPERIENCE AUX CLIENTS

Le commerce social contribue à finaliser les achats en offrant un processus de paiement simple et fluide sans quitter la plateforme sociale.

## 5. CREEZ UN NOUVEAU CANAL DE REVENUS

La possibilité de compléter le processus d'achat directement sur les réseaux sociaux aide les marques à augmenter leurs ventes en ligne.

### EN SAVOIR PLUS

[Social Commerce : Trouver la plateforme la plus adaptée à sa marque](#)

[L'influence du Social sur l'achat : Comment les réseaux sociaux stimulent les achats en ligne](#)

### VOUS VOULEZ PARLER AVEC UN EXPERT ?

Réservez un entretien avec notre équipe pour découvrir comment Upfluence peut vous aider à atteindre vos objectifs de vente.

Réservez