



**INTERNAUTES
ACTIFS**



**PROFIL
UTILISATEUR**



**SATISFACTION
GLOBALE /10**



**IMAGE
PLATEFORME**



55%

40 ans (moy.)



54%

64% 15-34 ans



36% + 50 ans



54%

58% 15-34 ans



62%

52% 25-49 ans



Région
Parisienne



CSP+



58%

71% 15-24 ans



Région
Parisienne



Étudiants



63%

77% 15-34 ans



Région
Parisienne



77%

54% 25-49 ans



LEADER *tout public*
populaire

émérgence
Célébrités **TALENTS**

évolutif

#dynamisme

Confiance
User centric

décalé
innovant **JEUNE**

à la mode Faire-valoir

SOURCE
D'INSPIRATION *Esthétique*
En ascension

 **BÉNÉFICES
UTILISATEURS**

 **LIMITES
UTILISATEURS**

 **OBJECTIFS
MARQUES**

 **CODE
PLATEFORME**

 **TONALITÉ
ÉDITORIALE**



+ Convivialité
+ Libre expression
+ Partage

- Contenu
- Contrôle

PUISSANCE : notoriété, acquisition,
génération de trafic, Social CRM...
Conversation, insights consommateurs

CONVERSATIONNEL

convivialité



+ Consommation de
contenus
+ Plaisir et divertissement

- Expression
- Partage

IMPACT VIDÉO :
storytelling, viralité publicitaire
Collaboration avec les Youtubeurs/euses

Divertissant
Pratique ("how to")

authenticité



+ Diversité d'usages
+ Aide à l'achat
+ User centric

- Expression
- Partage

GÉNÉRATION DE TRAFIC
Social Commerce

COMMUNAUTAIRE

proximité



+ Actualité en live
+ Libre expression
+ Relation marques

- Partage
- User centric
- Contrôle

SOCIAL CRM : service clients
RP : célébrités, leaders d'opinion
Corporate, B-to-B : Social Selling

«Live»
Public

empathie



+ Infos et relations
professionnelles
+ Statutaire, contrôle

- Expression
- Partage

RH : valoriser sa marque employeur
(recrutement, employee advocacy)
Corporate, B-to-B : Social Selling

Professionnel
Sérieux

professionnalisme



+ Échanges instantanés
+ Partage
+ Libre expression

- Contenu
- User centric
- Contrôle

CIBLE JEUNE : acquisition,
rajeunissement de son image

Décomplexé
Éphémère

spontanéité



+ Valorisation personnelle
+ Partage de contenu
+ Esthétique et divertissant

- Contenu
- Contrôle

PRÉFÉRENCE DE MARQUE :
mettre en scène ses produits, s'appuyer
sur les instagrameurs, l'UGC

Esthétique
"off"

émotion



+ Nouveautés et tendances
+ Contenu exclusif et personnalisé
+ Anonymat et contrôle

- Expression
- Partage

SOCIAL COMMERCE : susciter l'achat
Social Listening : détecter les tendances

Découverte
Aspirationnel

désirabilité