UNE SOIXANTAINE D'IDÉES DE PUBLICATIONS

POUR LES PROFESSIONNELS OU FUTURS PROFESSIONNELS DU SECTEUR DU VIN

Wine and Kawaii

Bienvenue!

Je suis Cécile, facilitatrice et inspiratrice de votre projet dans le vin.

De nature épicurienne, il était écrit que je me passionnerais un jour pour le vin.

Après des années à chercher ma voie et ce qui faisait sens pour moi, j'ai fini par réaliser que ce qui me donnait réellement envie de me lever chaque matin avec une motivation sans égal c'était ma passion du vin et j'ai décidé d'en faire mon métier.

Aujourd'hui, ma mission est de faciliter chaque étape de votre projet dans le vin et de vous aider à le booster afin qu'il rayonne à sa juste valeur.

Cécile De Blauwe

Introduction

Vous avez un projet dans le secteur du vin et vous souhaitez trouver des idées de contenu pour le faire connaître sur vos réseaux sociaux?

Vous êtes au bon endroit!

Quel que soit votre projet dans le secteur du vin, vous souhaitez certainement vous démarquer en communiquant sur les réseaux sociaux et en produisant des publications de qualité.

La liste qui suit a pour but de vous inspirer afin de diversifier votre contenu sur la thématique du vin et d'augmenter votre notoriété. Cette liste est adaptable, quelque soit votre profil, et elle s'adresse à tous les professionnels ou futurs professionnels du vin.

Par contre, elle vous demande de travailler les questions fondamentales suivantes au préalable:

- Qui souhaitez-vous cibler quand vous communiquez sur les réseaux sociaux?
- Quels sont les problèmes et les besoins de votre cible et comment pouvez-vous l'aider?

Dernière remarque : attention à la loi Evin. En tant que professionnels du vin, vous devez respecter cette réglementation. Selon votre métier, le contenu ci-dessous ne pourra peut-être pas être utilisé. Vérifiez bien au préalable quelles sont vos obligations.

A. CONTENU POUR CONSEILLER

N°1 Donner des idées d'accords mets et vin.
Idée complémentaire: préparer du contenu en lien avec certaines journées dédiées à la nourriture, comme par exemple la journée du fromage le 27 mars, la journée de la pizza le 9 février, la chandeleur, ...
N°2 Donner vos adresses favorites.
Exemples:
- Si vous êtes vigneron, vous pouvez donner les adresses de certains restaurants où on retrouve vos vins.
- Si vous êtes caviste, cela peut être les adresses de domaines viticoles avec lesquels vous travaillez, ...
- Si vous êtes dans le tourisme viticole, cela peut être des activités touristiques ou des logements que vous recommandez dans votre région.
Ces adresses peuvent être très variées: bars à vin, randonnées au milieu des vignes, activités oenotouristiques, ...
N°3 Donner des conseils sur la dégustation, la conservation et le service du vin.
N°4 Faire venir un expert sur un sujet pour donner un conseil.
Demander à une personne qui est reconnue dans un domaine d'expertise bien précis dans le vin, complémentaire au vôtre, de partager un conseil.
N°5 Donner la liste de vos livres, podcasts, articles, revues, ... préférés dans le domaine du vin.

N°6 Partager la liste de votre matériel préféré.
Exemples:
Pour les sommeliers, cavistes, ... : carafe, verres à vin, tire-bouchon, ...
Pour les vignerons: l'outillage utilisé pour effectuer les travaux dans les vignes, en expliquant leur utilité et le travail effectué.
Pour les formateurs: la roue des arômes, les cartes de vignobles, ...
Et pourquoi pas établir des partenariats avec des marques si cela reste cohérent.
N°7 Partager une recette que l'on aime particulièrement pour accompagner un vin.
N°8 Recommander des vins et les décrire.
N°9 Donner des conseils plus précis en rapport avec la problématique de votre cible.
Exemples:
Pour les sommeliers et les cavistes: conseiller pour mieux choisir son vin pour l'apéro, comment reconnaître un vin bouchonné, ...
Pour les spécialistes du tourisme viticole qui s'adressent aux vignerons: des conseils pour augmenter les visites au domaine, comment accueillir les touristes au caveau, ...
Pour les spécialistes du tourisme viticole qui s'adressent aux amateurs de vin: des conseils pour créer son parcours de visite, quelles activités oenotouristiques choisir pour les familles, ...
N°10 Parler des régions viticoles que vous avez visitées, vos coups de cœur sur certains vignobles, ...
N°11 Parler des difficultés et des besoins de votre audience et donner des conseils à ce propos.

B. CONTENU POUR ENGAGER

N°12 Présenter deux vins et demander à votre audience celui qu'elle préfère. Vous pouvez décliner cela avec des régions viticoles, des activités oenotouristiques, des styles de vin, ...
N°13 Remercier les nouveaux abonnés, se présenter et demander à votre audience de se présenter.
N° 14 Demander à votre audience quelle saison elle préfère pour visiter les vignobles.
N°15 Demander à votre audience ses habitudes de consommation à propos du vin. Par exemple: Est-ce qu'elle consomme le rosé toute l'année ou uniquement en été?
Cela peut être très instructif et on apprend ainsi à mieux connaître sa communauté.
N°16 Soutenir un projet qui est important à vos yeux, en rapport ou non avec le secteur du vin.
N° 17 Répondre à une question que l'on vous pose régulièrement.
Cela demande d'être attentif aux questions que vos clients vous posent régulièrement ou que votre future cible se pose régulièrement. Si vous n'avez pas encore de clients, regardez sur Google, les réseaux sociaux, ... les questions fréquemment posées par votre future cible.
N°18 Demander à votre audience de partager une dégustation marquante.
N° 19 Demander à votre audience son style de vin préféré.
N°20 Demander à votre audience pourquoi elle aime le vin.
N° 21 Citer trois personnes qui vous inspirent dans votre thématique.
N°22 Expliquer ce qui vous motive à vous lever chaque matin.
N°23 Expliquer ce que vous préférez dans votre activité ou ce que vous préférez dans le vin.
N°24 Partager une photo de votre "bureau" de travail du jour.
Cela peut être une parcelle de vignes, votre cave à vin, un bureau, ...

C. CONTENU POUR DIVERTIR

N°25 Montrer les coulisses de votre activité.
Par exemple en créant une petite vidéo ou un reel qui montre une journée type ou un moment fort dans votre activité.
N°26 Partager une citation humoristique sur le vin ou sur une autre thématique en lien avec le vin.
N°27 Créer un quiz sur une thématique en lien avec le vin.
N°28 Partager une citation qui vous inspire.
N°29 Lancer des sondages sur les préférences de votre communauté.
Exemples: vin blanc ou vin rouge avec une tartiflette, Sauvignon blanc de Loire ou de Bordeaux, dégustation à l'aveugle ou à étiquettes découvertes, ...
N°30 Organiser un jeu concours (seul ou en collaboration avec un autre compte).
N°31 Partager des photos de votre environnement de travail.
N°32 Profiter des différentes fêtes du calendrier pour souhaiter une bonne fête à votre communauté et lui demander ce qu'elle ouvre comme bouteille pour l'occasion.
N°33 Donner des astuces un peu décalée sur la thématique du vin.
Exemples: astuces pour recycler ses bouteilles de vin (en mode do it yourself), astuces pour nettoyer une tâche de vin rouge, ...

D. CONTENU POUR ÉDUQUER

N°34 Partager des chiffres récents en lien avec votre thématique. Exemples: chiffres sur l'œnotourisme, la viticulture bio, ...
N°35 Expliquer certains mots de vocabulaire plus spécifiques qui ont un rapport avec votre thématique.
N° 36 Donner des informations sur les appellations, les régions viticoles, les cépages, les travaux dans la vigne, les styles de vin, de vinification, les labels ...
Exemples: Quels sont les cépages rouges les plus tanniques? Qu'est-ce que la taille en gobelet? Qu'appelle-t-on la vendange en vert? Comment choisit-on la date des vendanges? Pourquoi conserve-t-on les bouteilles de vin couchées? Qu'est-ce qu'un vin orange? ...
N°37 Partager un contenu (article de revue, article de blog, vidéo, reportage, ...) sur une thématique qui concerne votre activité.
N°38 Partager un tutoriel en rapport avec votre thématique.
Exemples:
Pour les vignerons: Comment taille-t-on une vigne?
Pour un caviste, un sommelier ou un formateur: Comment déguste-t-on? Comment ouvre-t-on une bouteille de champagne?
Pour le secteur de l'œnotourisme: Comment crée-t-on un visuel pour promouvoir un évènement viticole, ...
N°39 Partager un mythe sur votre profession ou votre future profession, ou sur le vin de manière plus générale.
N°40 Partager des astuces en rapport avec votre thématique. Exemples: Comment observer la robe d'un vin? Comment choisir ses plants de vignes? Comment bien accueillir un client au caveau,...
N°41 Expliquer une nouveauté dans votre thématique.
N°42 Partager une erreur à ne pas commettre dans votre thématique.
N°43 Inviter quelqu'un du monde du vin pour échanger sur une thématique bien précise en vidéo.

E. CONTENU POUR PROMOUVOIR

N°44 Partager 3 valeurs de votre entreprise ou qui vous sont chères si vous n'avez pas d'entreprise.
N°45 Présenter l'équipe qui travaille pour vous et leurs missions (si vous avez plusieurs employés) ou présenter les personnes avec qui vous collaborez (les vignerons, cavistes, restaurateurs, appellations viticoles, offices de tourisme, hébergements, agents, ...).
N°46 Raconter votre parcours ou l'histoire de votre entreprise.
N°47 Mettre en lumière vos talents en lien ou non avec le vin.
N°48 Expliquer ce qui vous différencie des autres (vous ou votre entreprise).
Exemples: vous produisez ou vous ne vendez que des vins bios, vous avez un service premium, ...
N°49 Partager des témoignages (si vous avez déjà des clients).
N°50 Expliquer 3 compétences que vous avez développées grâce à votre activité dans le vin.
N°51 Présenter un produit ou un service que vous vendez.
N°52 Donner 3 raisons d'acheter votre produit ou votre service.
N°53 Partager une nouveauté au sein de votre entreprise.
N°54 Donner 3 raisons de vous choisir plutôt que quelqu'un d'autre.
N°55 Faire une promo en fonction d'un évènement particulier (fête des mères, fêtes de fin d'année, vendanges, ...)
N°56 Partager les questions les plus courantes que vous avez sur vos produits ou services et y répondre.
N°57 Partager votre agenda (salons, évènements, nouveautés, ...).
N°58 Expliquer le processus pour acheter votre produit ou service (comment on fait).
N°59 Expliquer ce que votre produit ou service apporte comme bénéfices.
N°60 Expliquer comment on peut vous contacter.
N°62 Si vous avez un service après-vente, l'expliquer.
N°63 Communiquer sur votre ou vos points de vente.

Ce n'est pas la quantité qui compte

MAIS LA QUALITÉ

Wine and Kawaii