

# Étape 1 : Notoriété

## Tout commence par la notoriété

Votre audience ne peut pas prendre votre marque en considération et effectuer une conversion si elle n'a jamais entendu parler de votre entreprise. De nombreuses marques font preuve de créativité pour sortir du lot sur Twitter.

## Campagnes de publicités Twitter pour l'étape Notoriété de votre funnel de vente :

### Portée

Les campagnes de portée augmentent la notoriété de votre marque en diffusant votre publicité au plus grand nombre de personnes possible.

## Conseils d'expert :

### Soyez clair

Décrire de façon transparente votre offre, votre produit et ce que les utilisateurs ont à gagner en interagissant avec votre publicité augmente la probabilité d'engagement.

### Optimisez le ciblage

Retirez les mots-clés, intérêts et noms d'utilisateur peu performants et remplacez-les par des éléments similaires à ceux qui fonctionnent le mieux.

### Posez une question

Twitter est l'endroit idéal pour lancer des conversations. Poser une question à vos abonnés dans votre Tweet les aidera à se sentir impliqués dans une conversation et les incitera à interagir avec votre publicité.

### Prenez votre temps

Attendez trois ou quatre jours après le lancement de votre campagne avant d'apporter d'éventuelles modifications. Cela permet au système de recueillir assez de données sur lesquelles vous pourrez baser vos décisions.

## Twitter est la plateforme numéro 1 de la découverte.

Données internes Twitter

## 79 % des utilisateurs de Twitter aiment découvrir des nouveautés.

Kantar, « News Discovery & Influence on Twitter », international, 2017

## Un Tweet pour vous inspirer

Par exemple, la société Spindrifft, qui commercialise des boissons, annonce le retour d'un goût très apprécié avec un lien permettant d'acheter directement le produit.



**Spindrifft**  
@drinkspindrifft



Guess who's back? Back again. 🍍🍍🍍  
[shop.drinkspindrifft.com/products/pinea...](https://shop.drinkspindrifft.com/products/pinea...)

