FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Stratégie marketing d'un food truck sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook, TikTok)

Le 31/10/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre les spécificités des réseaux sociaux pour une utilisation professionnelle.
- Élaborer une stratégie marketing adaptée à un food truck en mettant en avant les produits, les lieux et les événements.
- Créer du contenu engageant et ciblé sur Instagram, Facebook et TikTok.
- Optimiser la visibilité et l'interaction avec les clients grâce aux outils des réseaux sociaux.
- Planifier et gérer les campagnes marketing pour promouvoir les nouveaux produits, les produits phares et les événements.

CONTENU

-

Jour 1 : Comprendre et maîtriser les réseaux sociaux pour un food truck
Matin : Les bases des réseaux sociaux professionnels

Présentation des réseaux sociaux : Instagram, Facebook et TikTok

- Différences et complémentarités entre les plateformes.
- Comprendre les algorithmes et leur impact sur la visibilité.
- Pourquoi utiliser un compte professionnel : avantages et fonctionnalités.

Optimisation des profils professionnels

- Création ou optimisation des comptes professionnels :
  - Bio attrayante et informative (produits, localisation, contact).
  - Utilisation des mots-clés et hashtags pertinents.
  - Mise en avant du logo et de l'identité visuelle du food truck.

Atelier pratique :

- Analyse de profils existants de food trucks sur les réseaux sociaux.
- Optimisation du profil professionnel pour un food truck fictif.

Après-midi : Stratégie de contenu adaptée au food truck
Créer du contenu engageant et ciblé

- Types de publications :
  - Photos des produits phares et nouveautés.
  - Vidéos courtes pour TikTok et Reels Instagram.
  - Stories pour partager les lieux et les événements en temps réel.
- Techniques pour captiver l'audience :
  - Qualité visuelle : éclairage, angles, mise en scène des produits.
  - Texte : ton convivial et incitatif, call-to-action efficace.

Planification des publications

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Calendrier éditorial : fréquence et timing des posts.
- Mise en avant des nouveautés, produits du moment et événements.
- Gestion des campagnes promotionnelles : offres spéciales et concours.

Atelier pratique :

- Création de publications pour les trois réseaux sociaux (images, vidéos, textes).
- Élaboration d'un calendrier éditorial pour une semaine.

Jour 2 : Développer et optimiser la stratégie marketing
Matin : Interactions et campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux

Engager l'audience et fidéliser les clients

- Techniques pour augmenter l'interaction :
  - Réponses aux commentaires et messages privés.
  - Utilisation des sondages et questions dans les stories.
  - Organisation de jeux-concours et promotions exclusives.

Publicité payante sur Instagram, Facebook et TikTok

- Introduction aux outils publicitaires : Facebook Ads Manager et TikTok Ads.
- Paramétrage des campagnes : ciblage géographique et démographique.
- Analyse des performances des campagnes publicitaires.

Atelier pratique :

- Création d'une campagne publicitaire ciblée pour un événement ou un produit spécifique.
- Paramétrage et simulation d'une campagne sur Facebook Ads Manager.

Après-midi : Stratégie globale et suivi des performances
Stratégie marketing complète pour un food truck

- Mise en avant des produits phares et nouveautés :
  - Techniques pour créer de l'attente autour des nouveaux produits.
  - Utilisation des avis clients et témoignages pour renforcer la crédibilité.
- Communication sur les lieux et événements :
  - Partage de la localisation en temps réel (Instagram Stories, TikTok).
  - Création d'événements sur Facebook (ex. : marchés, festivals).

Suivi et analyse des performances

- Outils d'analyse intégrés : Instagram Insights, Facebook Analytics, TikTok Analytics.
- Indicateurs clés (KPI) à suivre : portée, engagement, conversions.
- Ajustement de la stratégie en fonction des résultats.

Atelier pratique :

- Élaboration d'une stratégie globale pour un food truck : produits, lieux et événements.
- Analyse de données fictives pour ajuster la stratégie.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Tout public

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382