



FICHE SAVOIR MARKETING

Développer sa clientèle grâce aux réseaux sociaux

► Animer et développer sa communauté* pour maximiser son engagement

Cette méthode relève du « Content marketing » (marketing de contenu) dont l'objectif est d'attirer l'attention de sa cible et maximiser son engagement. Trois axes essentiels.

→ Développer sa communauté, ce qui implique de:

- **choisir les publications avec soin**, en proposant des contenus qui intéressent la cible ;
- **interagir avec d'autres comptes liés à l'activité de l'entreprise**, s'y abonner, aimer, commenter afin d'entraîner une viralité** et donc de nouveaux abonnés ;
- **utiliser les bons Hashtags** (notamment sur Twitter et Instagram).

→ **Publier régulièrement** afin d'augmenter la notoriété et **générer des leads** et du trafic. Plus on publie, plus on est visible sur les moteurs de recherche. Les publications doivent être plaisantes, informer, mais ne pas forcer les ventes. Attention il ne faut pas rester silencieux. **Un post/ jour ou au minimum 3/semaine.**

→ **Répondre aux sollicitations des internautes.** Il est indispensable de réagir aux commentaires, avis et questions des internautes. C'est ce qu'on appelle la **modération**.

► Faire du social selling

Le social selling consiste pour une entreprise à **utiliser les réseaux sociaux pour trouver des prospects, interagir avec eux, les comprendre et les accompagner.**

Être présent sur Facebook, LinkedIn ou Twitter est un premier pas vers le social selling, mais cette présence ne suffit pas. L'entreprise doit interagir régulièrement avec ses abonnés, et faire en sorte qu'ils entrent en relation avec elle lorsqu'ils seront prêts à acheter. Le commercial pourra **entrer en contact avec eux via la messagerie** du réseau social.

► Les contenus sponsorisés

Influenceurs, publicité, retargeting***, sont des solutions payantes proposées aussi par les réseaux sociaux, qui relèvent davantage de la promotion que du « content marketing ».

Généralement plus centrées sur la marque « Brand content », elles demandent un investissement important, mais l'effet attendu est aussi plus rapide.

* **Communauté**: désigne l'ensemble des abonnés à un réseau social d'une entreprise ou d'une marque.

** **Viralité**: désigne la diffusion rapide d'un contenu sur les réseaux sociaux

*** **Retargeting ou reciblage**: consiste à afficher des messages publicitaires sur des sites web ou réseaux sociaux de produits pour lesquels l'internaute a fait preuve d'intérêt sur un autre site.

Les étapes du social selling

