

SAE 204 - Présence en ligne



2021-2022

Jacques Battaglini
BUT Métiers du Multimédia et de L'Internet

<i>Introduction</i>	<i>3</i>
<i>I. Analyse de l'existant.....</i>	<i>4</i>
<i>II. Ma stratégie.....</i>	<i>5</i>
<i>Conclusion.....</i>	<i>7</i>

Introduction

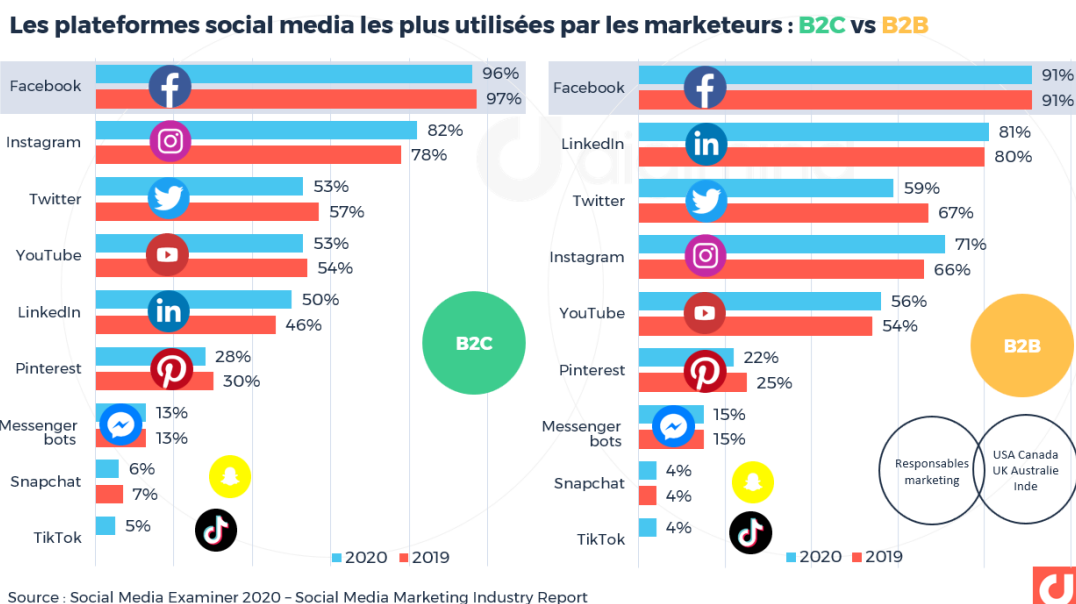
La présence en ligne est aujourd'hui indispensable que ce soit pour une entreprise, pour présenter son activité, pour que les internautes puissent nous trouver facilement ou pour pouvoir communiquer avec nos clients. De nos jours, on peut même dire que bénéficier d'une présence en ligne est plus important que de bénéficier d'une présence dans les médias traditionnels (journaux, TV, etc...)

En vue de mon futur métier de développeur web, j'ai décidé de baser ma présence en ligne principalement sur Twitter et Facebook, mais aussi via Instagram, LinkedIn et un site internet, ce dernier étant surtout le point de convergence de mes réseaux. Je me sers principalement de ces derniers pour attirer les internautes vers mes créations web grâce à des posts contenant des démonstrations pour les rediriger vers mon site où ils pourront consulter les offres et les prestations plus en détail.

I. Analyse de l'existant

Être présent en ligne, c'est s'assurer d'être trouvé par des internautes qui ne nous connaissent pas encore et donc de gagner de potentiels clients. 97% des consommateurs vont d'abord sur internet lorsqu'ils ont besoin de trouver un professionnel, et 50% des recherches en ligne se convertissent en vente. La présence en ligne est d'autant plus importante que, de nos jours, la plupart de vos concurrents sont eux déjà sur la toile, et sans votre présence ils gagneront des clients à votre détriment.

Dans le cas du web design, les réseaux sociaux sont très utilisés par les internautes en recherche de professionnels pour les aider à créer un site qui convient à leur projet. Par exemple, il existe de nombreuses pages communautaires sur Facebook dont le but est de mettre en relation des personnes ayant besoin d'un site internet et des développeurs (généralement à leur compte) pour les aider contre rémunération. Il existe aussi des sites web comme upwork.com, où on peut trouver de nombreux créateurs, que ce soit en web design mais aussi en audio/vidéo ou en écriture, qui proposent leurs services à des particuliers ou des entreprises.



On peut voir sur ce graphique quels sont les réseaux sociaux majoritairement utilisés pour les échanges entre entreprises (Business to Business) et les échanges entre entreprises et particuliers (Business to Consumer). On constate que Facebook reste le réseau social le plus utilisé autant en B2C qu'en B2B, et que Twitter et Instagram sont dans les deux cas dans le haut du panier. LinkedIn quant à lui est surtout utilisé en B2B en raison de sa nature de réseau social « professionnel », vu que contrairement aux autres réseaux qui peuvent être utilisés pour une multitude de raisons LinkedIn lui ne sert que pour exposer sa carrière professionnelle, et de ce fait est beaucoup utilisé pour des recrutements et des échanges pros.

II. Ma stratégie

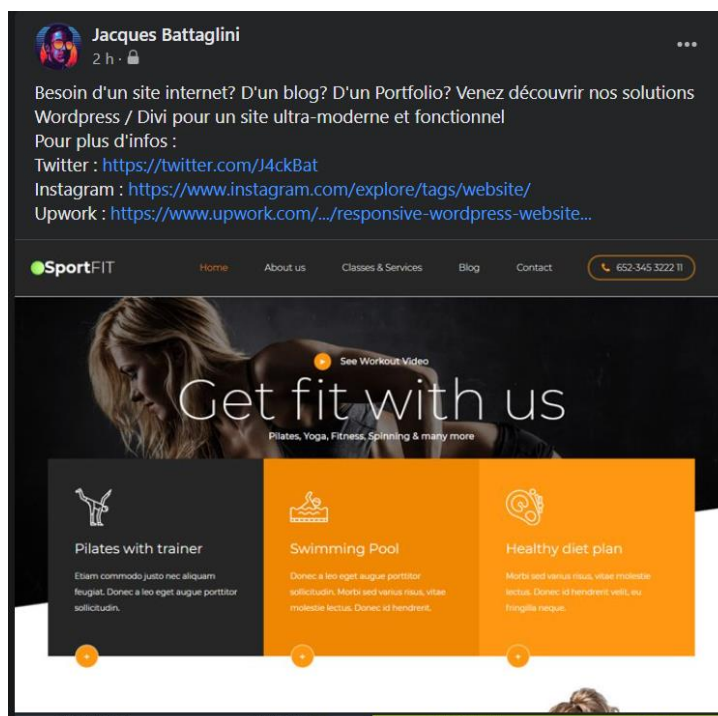
En tant que créateur de sites internet, ma clientèle est constituée de particuliers ayant un projet ou de professionnels/entreprises ayant besoin d'un site pour leur business. Je cible donc une tranche d'âge allant de 25 à 45 ans, couvrant une large majorité de clients potentiels. De ce fait, je pense qu'il est intéressant d'être présent sur tous les réseaux sociaux les plus importants, car en exclure un serait renoncer à un bon pourcentage d'une partie de ma cible.

	Facebook	Snapchat	Instagram	Linkedin	Pinterest	Twitter
13-17 ans	6%	14%	7%	7%	–	–
18-24 ans	27%	38%	30%	14%	15%	22%
25-34 ans	32%	25%	34%	59%	26%	25%
35-44 ans	16%	20%	16%	18%	21%	24%
45 ans et + :	19%	3%	13%	2%	38%	29%

Tranche d'âge par réseau social

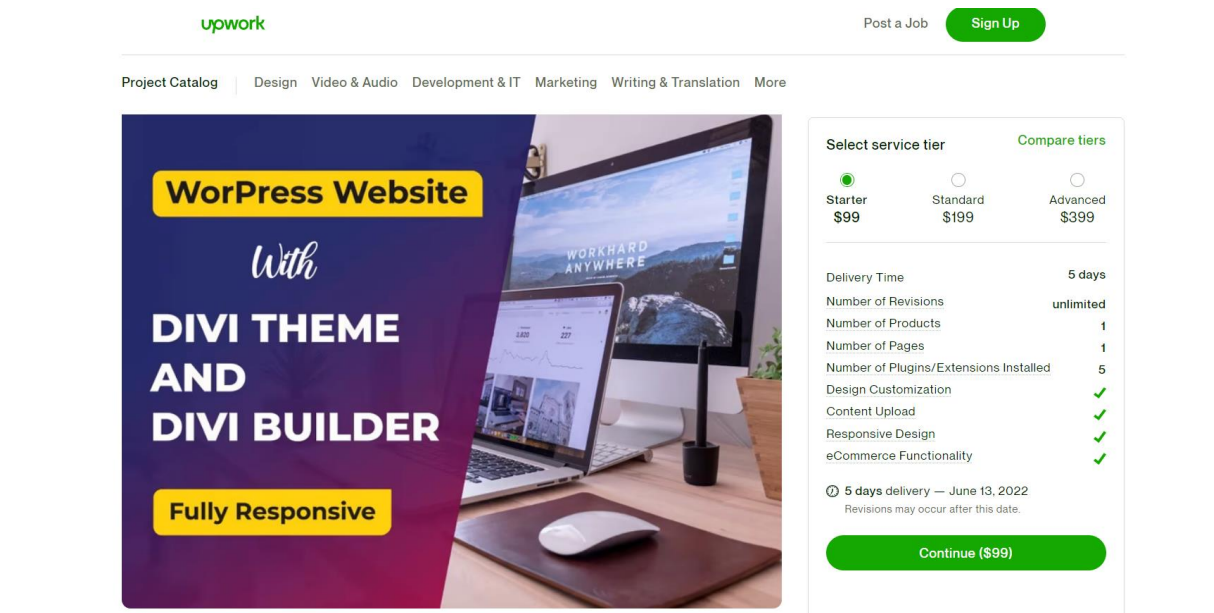
Les réseaux que je vais exploiter seront donc :

- Facebook, grâce à sa popularité auprès des marketeurs (cf : graphique chapitre 1) et aussi en raison de la tranche d'âge de ses utilisateurs.
- Instagram, étant un des réseaux les plus populaires auprès des internautes et qui a le potentiel de devenir le numéro un des réseaux sociaux, il serait donc dommage de passer à côté, surtout que la tranche d'âge de ses utilisateurs correspond à ma cible au même titre que Facebook.
- LinkedIn, qui est pour moi indispensable lorsque l'on propose des services à des professionnels et qui est très utile pour mettre en valeur ses compétences.
- Twitter, car encore très populaire aujourd'hui et le format de ses posts sont adaptés à la promotion de services notamment dans le cas de web design.



Exemple de post Facebook

Ces réseaux serviront principalement à l'exposition de certaines de mes créations dans des posts avec un petit texte décrivant mes capacités et contenant des liens vers mes autres réseaux, dont un lien Upwork, qui est un site utilisé pour mettre en relation des freelances et des clients. Cette plateforme permet notamment de présenter plus en détails les prestations et les tarifs associés, et de vendre ses services.



The screenshot shows the Upwork interface for a project listing. At the top, the Upwork logo is on the left, and 'Post a Job' and 'Sign Up' buttons are on the right. Below the header is a navigation bar with links: 'Project Catalog', 'Design', 'Video & Audio', 'Development & IT', 'Marketing', 'Writing & Translation', and 'More'. The main content area features a large image of a laptop and monitor displaying a website. Overlaid on the left side of the image is a purple box with yellow text that reads: 'WordPress Website', 'With', 'DIVI THEME AND DIVI BUILDER', and 'Fully Responsive'. To the right of the image is a 'Select service tier' panel. It has three radio buttons for 'Starter \$99', 'Standard \$199', and 'Advanced \$399'. The 'Starter' tier is selected. Below the tiers, a list of features is shown with their respective values for the selected tier: 'Delivery Time' (5 days), 'Number of Revisions' (unlimited), 'Number of Products' (1), 'Number of Pages' (1), 'Number of Plugins/Extensions Installed' (5), 'Design Customization' (checked), 'Content Upload' (checked), 'Responsive Design' (checked), and 'eCommerce Functionality' (checked). At the bottom of the panel, it says '5 days delivery — June 13, 2022' and 'Revisions may occur after this date.' A green 'Continue (\$99)' button is at the bottom.

upwork

Post a Job Sign Up

Project Catalog Design Video & Audio Development & IT Marketing Writing & Translation More

WordPress Website

With

DIVI THEME AND DIVI BUILDER

Fully Responsive

Select service tier Compare tiers

☒ Starter \$99 ☐ Standard \$199 ☐ Advanced \$399

Delivery Time 5 days

Number of Revisions unlimited

Number of Products 1

Number of Pages 1

Number of Plugins/Extensions Installed 5

Design Customization ✓

Content Upload ✓

Responsive Design ✓

eCommerce Functionality ✓

5 days delivery — June 13, 2022
Revisions may occur after this date.

Continue (\$99)

Page Upwork

Conclusion

Une présence en ligne est aujourd'hui indispensable pour toute entreprise sur le marché. Nous sommes à une époque où Internet domine toutes les interactions entre particuliers et professionnels notamment grâce aux réseaux sociaux, et ne pas être visible en ligne peut être dramatique pour le bon fonctionnement de son business.

Pour conclure, le monde du web design est de plus en plus populaire car l'offre et la demande ne cesse d'augmenter au fil du temps, et ma stratégie est d'être sur le plus de fronts possibles pour tirer mon épingle du jeu. Que ce soit pour la création d'un site portfolio à usage personnel ou pour un site de vente en ligne, le type de clients d'un web designer varie énormément et être présent sur les réseaux sociaux majeurs est indispensable pour promouvoir ses créations et attirer les clients.