

COMMENT GAGNER DES CLIENTS GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX ?

L'attraction des clients pour vos réseaux sociaux va dépendre de votre stratégie de communication c'est-à-dire de l'ensemble des moyens que vous allez mettre en œuvre afin de non seulement les attirer, mais également les fidéliser pour en faire vos meilleurs ambassadeurs web.

Cet article vous guidera dans votre quête de visibilité sur les réseaux sociaux.

LE MARKETING SOCIAL MEDIA : UNE STRATÉGIE PAYANTE LE SOCIAL MEDIA MARKETING

Le social media marketing est une stratégie marketing qui se développe sur les réseaux sociaux. Ceux-ci comportent diverses spécificités, il sera donc essentiel de les maîtriser en construisant une stratégie précise de communication en vue d'établir une cohérence de l'activité de votre entreprise.

L'objectif principal étant de **développer une relation fondée sur l'échange et la discussion avec les clients**.

La communication de l'entreprise pourra évoluer vers une communication digitale contenant des formes plus interactives laissant une grande place aux avis des consommateurs et clients.

OROSAND vous propose également des [formations sur les réseaux sociaux](#).

LES OBJECTIFS DU SOCIAL MEDIA MARKETING LE DÉVELOPPEMENT DE LA NOTORIÉTÉ DE VOTRE ENTREPRISE

Afin de doubler votre taux d'affluence, de trafic, de conversion ainsi que développer votre activité web face à la concurrence, il sera primordial de développer votre activité de marque. Cela peut passer par un audit de positionnement afin d'évaluer l'impact de vos actions marketing, et également obtenir des retours clients, un point important à ne pas négliger.

LES INDICATEURS CLÉS DE MESURE DE L'OBJECTIF

- ❖ Mentions
- ❖ Impressions
- ❖ Reach
- ❖ Sessions sociales
- ❖ Parts de voix

Afin de pouvoir bien établir son plan d'action et [atteindre vos objectifs fixés](#), il sera recommandé de s'appuyer sur plusieurs indicateurs précis :

- ❖ la vision de la marque
- ❖ l'évolution de la représentation visuelle
- ❖ le score de réputation
- ❖ la performance des réponses
- ❖ la performance de résolution

Les entreprises ont également la possibilité de convertir vos contacts sur les réseaux sociaux en prospects qualifiés grâce à la stratégie de mesure de volume de leads intéressants en vous basant sur :

- ❖ le nombre de leads issus des réseaux sociaux
- ❖ la croissance des leads issus des réseaux sociaux

COMMENT METTRE EN OEUVRE UNE STRATÉGIE EFFICACE SUR LES RESEAUX SOCIAUX ?

Cela passe par l'acquisition d'une notoriété sur les différents réseaux sociaux, vecteurs de la visibilité sur le web :

INSTAGRAM

Devenu une **plaque tournante** pour les entreprises, il est important de finaliser 3 étapes :

- ❖ réaliser une stratégie marketing sur les réseaux sociaux
- ❖ acquérir une identité visuelle authentique
- ❖ publier intelligemment et rester actif

FACEBOOK

Crucial pour les entreprises qui peuvent échanger directement et gratuitement avec leurs clients et futurs prospects, mais également qui garantie une perspective plus poussée du monde du web.

Générer du trafic sur Facebook c'est :

- ❖ acquérir un niveau élevé de mentions "J'aime" sur la page de votre entreprise
- ❖ fidéliser un engagement autour de vos activités (partage de post ou réponse aux commentaires)
- ❖ s'impliquer au maximum dans le développement de votre activité sur le réseau social en conférant un trait social à votre page

LINKEDIN

Acteur incontournable du réseau professionnel en France, afin de gagner en visibilité, il sera important d'optimiser au maximum votre profil afin d'aspirer confiance en passant par l'ajout de mots-clés. Un autre point important reste le fait de comprendre la plateforme afin de mieux en tirer profit et ainsi développer votre activité de façon pérenne.

PINTEREST

Le réseau social le moins utilisé, il donne néanmoins la possibilité de convertir une clientèle cible par le biais de :

- ❖ **la collecte d'épingles**
- ❖ **la taille des épingles**
- ❖ **la stratégie visuelle**

YOUTUBE

La plus importante plateforme d'hébergement vidéo, il est également très prisé, afin de pouvoir se classer en top position sur celle-ci, votre vidéo se doit de remplir différents critères spécifiques :

- ❖ **le choix des mots clés**
- ❖ **l'optimisation de vidéo**
- ❖ **l'amélioration de l'autorité de votre chaîne youtube**

TIKTOK

Le réseau social ayant connu une ascension fulgurante. Afin de développer sa visibilité sur cette plateforme, il faudrait établir une stratégie spécifique :

- ❖ proposer un profil complet
- ❖ publier un contenu original
- ❖ réaliser des collaborations avec d'autres tiktokers (ayant une certaine notoriété si possible)

CONCLUSION

Construire sa visibilité sur le web grâce aux réseaux sociaux ne se fait pas en 1 jour, comme nous l'avons vu, il y a plusieurs paramètres à prendre en compte étant donné que tous les réseaux sociaux sont différents.

De plus, afin de pouvoir développer son activité sur le web sur le long-terme, il est important d'établir une stratégie marketing forte et cohérente.