Les rÃ©seaux sociaux : une donnÃ©e clÃ© dans la stratÃ©gie de promotion des entreprises

Internet

PostÃ© par : JerryG
PubliÃ©e le : 6/2/2013 15:00:00

VÃ©ritable rÃ©volution, **les rÃ©seaux sociaux** sont dÃ©sormais de nouveaux outils clÃ© dans les **stratÃ©gies de communication des entreprises**. Quâ□□ils soient grand public ou professionnels ils permettent dâ□□accÃ©der Ã de belles opportunitÃ©s en mettant en place des stratÃ©gies ciblÃ©es.

Cette tendance a donnÃ© naissance Ã une nouvelle famille : le marketing sociÃ©tal qui nÃ©cessite de sâ□□appuyer sur une Ã©quipe dâ□□expert pour Ãªtre menÃ© dans les meilleurs conditions.

ConcrÃ¨tement, les rÃ©seaux sociaux ne sont donc plus seulement des sites sur lesquels vos enfants passent tout leur temps. Ils sont devenus de vrais outils marketing. Fortement liÃ©s Ã la e-reputation, ils sont le lieu dâ□□expression des internautes (contents ou non). Il est donc important dâ□□en tenir les rÃªnes. En moyenne, selon une Ã©tude de 2011, les franÃ§ais sont inscrits Ã 2,8 rÃ©seaux sociaux et 16% des franÃ§ais suivent une entreprise ou une marque sur les rÃ©seaux sociaux. Soigner sa prÃ©sence sur les rÃ©seaux est donc une action nÃ©cessaire.

Lâ□□objectif de toute action marketing sur ces rÃ©seaux est dâ□□encourager le partage pour favoriser lâ□□attachement Ã la marque. Il est important de favoriser le relais dâ□□information notamment grÃ¢ce au bouton Â« jâ□□aime Â». Au-delÃ des informations dâ□□une page, les Â« rÃ©seaunautes Â» affectionnent les jeux impliquant une participation (concours photos, quizzâ□¦) ou une interaction (votes, avis).

Les plateformes sociales permettent un recrutement non intrusif et surtout trÃ¨s ciblÃ© selon le profil et les prÃ©fÃ©rences que vous recherchez. Quâ□□il sâ□□agisse de publicitÃ© dans lâ□□interface ou de jeux par formulaire, le trafic est qualifiÃ© et votre ROI maÃ®trisÃ© grÃ¢ce au coÃ»t par clic.

Les rÃ©seaux sociaux sont donc un axe intÃ©ressant pour nouer une relation durable avec sa communautÃ© sans que cela ne soit qualifiÃ© de matraquage publicitaire.

Au niveau des rÃ©seaux sociaux, il est nÃ©cessaire de prÃ©ciser que certains ont une approche centrÃ©e sur le professionnel. ViadÃ©o, LinkedIn : les rÃ©seaux sociaux ne font pas quâ□□Ãªtre utiles aux pro, ils deviennent pro. Ils permettent ainsi de trouver des partenaires, des clients BtoBâ□¦

Ces rÃ©seaux sont aussi lâ□□occasion dâ□□Ã©changer sur des groupes de discussion , se positionnant ainsi en expert influent du secteur. Selon une Ã©tude, 40% des inscrits ont consultÃ© LinkedIn au moins une fois par semaine en 2012. Il apparaÃ®t donc que ces rÃ©seaux sociaux permettent aux internautes dâ□□entretenir des relations constructives dans le cadre de leur activitÃ©.

Leur portabilitÃ© sur tous les devices du marchÃ© contribue Ã©galement Ã favoriser leur utilisation.

Facebook, Twitter, communautÃ©s diverses, blogs, forums, chaÃ®nes vidÃ©os, wikisâ□¦ Ces outils de marketing social vous permettent donc de crÃ©er un lien fort entre votre marque et vos clients. Ils sont Ã©galement des vecteurs de recrutement particuliÃ¨rement efficaces nous confie **Laurent BOURGEOIS**, Directeur de projet Marketing chez Addonline.