

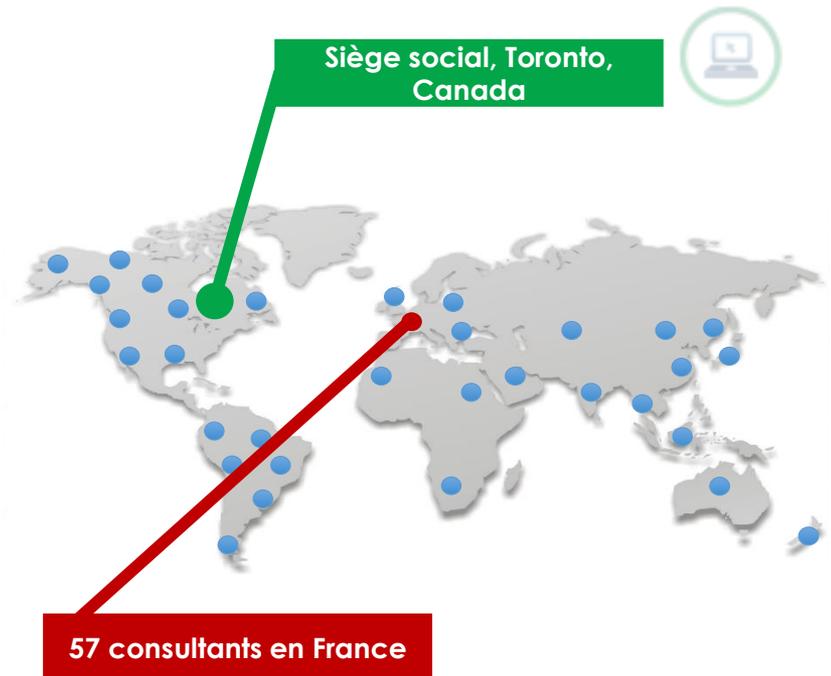
DIGITAL MINDS

12 Clés pour Développer votre Business
sur le Web

Chapitre 8, Les réseaux sociaux professionnels

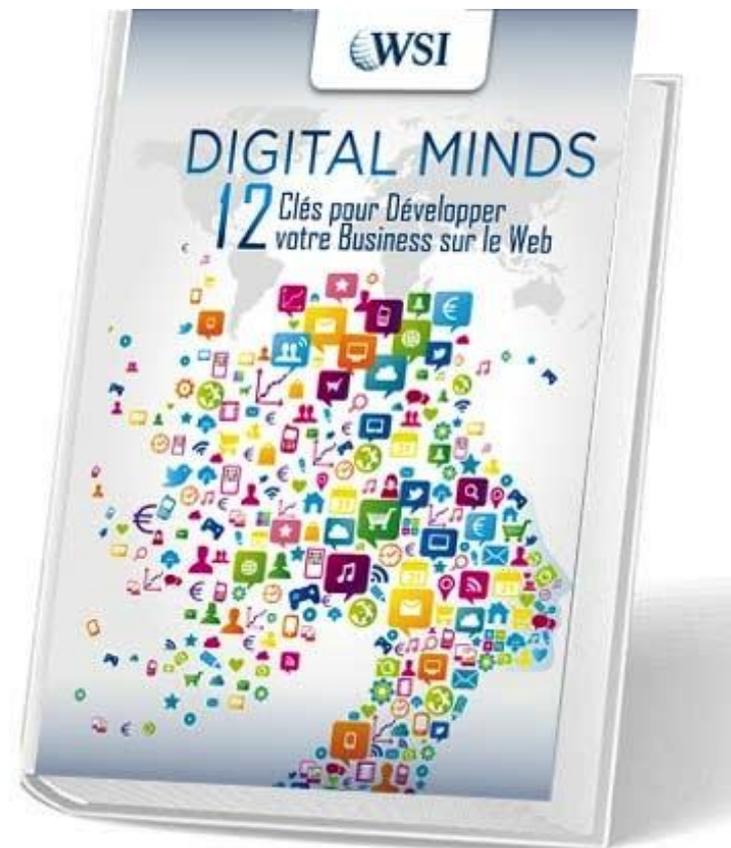
WSI – We Simplify the Internet

- **Leader mondial** en Stratégie Marketing sur Internet
- Présent dans plus de **80 pays** avec plus de **1000 Consultants**
- Clients : **petites et moyennes entreprises**
 - Définition et mise en œuvre des stratégies Internet depuis presque 20 ans



Livre Digital Minds

- Véritable **mine d'or** en matière de conseils en digital
- Rédigé par **16 spécialistes du marketing digital** du réseau WSI qui conseillent et accompagnent leur client PME et grandes entreprises
- Aperçu de la **force et de l'expertise** du réseau WSI



Chapitre 8, Les réseaux sociaux professionnels

La **bulle Internet** a considérablement modifié les enjeux des entreprises face à un prospect. Noyés dans un **océan d'informations**, ces derniers tendent naturellement et de plus en plus vers le **réseau** pour se faire entendre, être mieux informés et ce afin de prendre les **meilleures décisions**.

C'est là qu'interviennent les plateformes de **réseaux sociaux professionnels**

Ils permettent de créer et d'entretenir des **relations** dans un cadre et pour des objectifs professionnels. **LinkedIn** et **Viadeo**, les deux plateformes utilisées en France rassemblent à elles seules plus de **5 millions de professionnels**.



Chapitre 8, Les réseaux sociaux professionnels

LinkedIn ou Viadeo : popularité versus pertinence ?

Point de rencontre quotidien de **millions de professionnels** ayant des profils enrichis, ces plateformes permettent de partager de l'information, créer et entretenir des relations à valeur ajoutée. LinkedIn et Viadeo cumulent des **millions de membres** dans le **monde entier**.

LinkedIn :

- leader mondial indiscutable
- Fortement présent en France



Viadeo :

- 1er acteur francophone
- Forte notoriété globale



Chapitre 8, Les réseaux sociaux professionnels

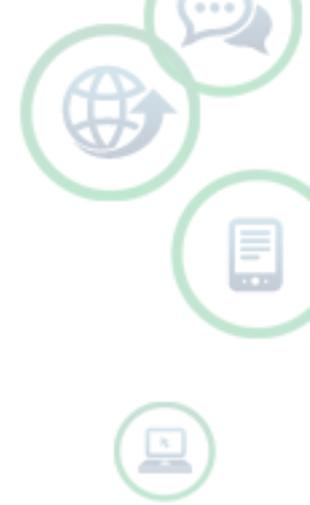


Se fixer des objectifs

Etape primordiale dans une démarche sur les réseaux sociaux, il faut définir ses objectifs de manière claire et structurée. Une fois les objectifs définis, voici les trois grands axes à considérer :

- **Réputation** : quelles bonnes pratiques appliquer pour construire un profil répondant à vos objectifs d'entreprise et le rendre visible auprès d'un réseau de qualité ?
- **Influence** : quoi dire, quoi faire pour exercer une influence sur vos relations ?
- **Opportunités** : comment votre réputation et l'influence exercée sur vos relations peuvent-elles vous permettre de déclencher des opportunités professionnelles de toute nature ?

Chapitre 8, Les réseaux sociaux professionnels



1ère étape : confectionnez un profil impactant

Votre profil est le point de départ qui vous permettra de profiter pleinement de l'ensemble des ressources offertes par LinkedIn ou Viadeo. Il faut avoir un profil attractif pour qu'il soit correctement identifié par votre audience :

- Mettez en valeur votre **image de marque** et prenez part à la construction de votre **e-réputation** pour pouvoir être visible en **première page** des **moteurs de recherche**.
- Alors misez **tout sur votre carte de visite, photo, résumé, parcours** (expériences professionnelles, académiques, compétences et expertises, recommandations,...), rien ne doit être fait au hasard !

Chapitre 8, Les réseaux sociaux professionnels

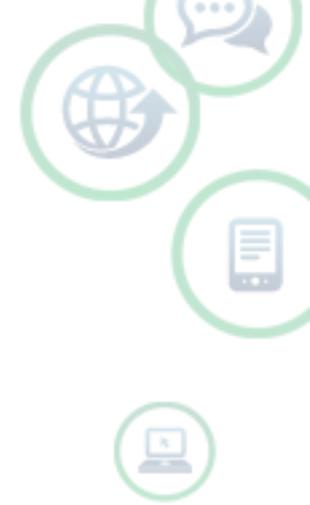


2 ème étape : construisez et développez votre réseau

Vous souhaitez à présent entrer en relation avec vos prospects, clients et partenaires ?

- Intégrez votre **carnet d'adresses**
- Vous pouvez exploiter les **bases de données** des réseaux car leurs **moteurs de recherche internes sont puissants**, selon les critères que vous jugerez pertinents
- Alors misez **tout sur votre carte de visite, photo, résumé, parcours** (expériences professionnelles, académiques, compétences et expertises, recommandations,...), rien ne doit être fait au hasard !

Chapitre 8, Les réseaux sociaux professionnels

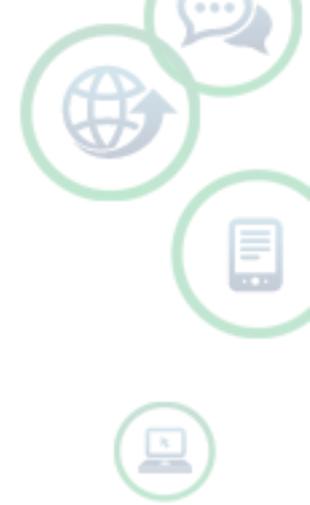


3 ème étape : engager son audience

Une fois que vous êtes armé d'un profil efficace et d'un réseau solide, engager votre audience dépendra de votre capacité à lui adresser du contenu pertinent. Considérez-vous sur scène, face à un public, dont il faudra capter l'attention.

- Identifiez des **opportunités d'engagement** pertinents : envoyez des **signaux sociaux** vers le réseau (félicitez vos contacts des évolutions professionnelles, mettez vous en relation avec des contacts communs,...)
- Provoquer des **interactions** pour faire réagir votre interlocuteur via ces fonctionnalités efficaces:
 - « **J'aime** »,
 - « **Commenter** » en montrant que vous êtes investi,
 - « **Partager** » à l'ensemble de votre réseau,

Chapitre 8, Les réseaux sociaux professionnels



3 ème étape : engager son audience (suite)

N'hésitez pas à **prendre la parole** à travers la **publication** de statuts et l'envoi de messages selon vos objectifs.



Pour s'exprimer de manière **pertinente**, il faut disposer de **sources d'informations** que ce soit vos **contenus internes** (livres blancs, vidéos, infographies, etc.) ou **contenus externes** (masse informationnelle provenant de votre marché comme Netvibes, Scoop.it, Pulse vous aiderons dans cette tâche).

Chapitre 8, Les réseaux sociaux professionnels

Les autres conseils intéressants abordés dans ce chapitre

- La démarche d'entreprise sur les réseaux sociaux professionnels,
- La naissance d'une nouvelle discipline « le social selling »,
- SlideShare, le géant discret des réseaux sociaux professionnels



Chapitre 8, Les réseaux sociaux professionnels

Le franchisé à l'origine de cet article



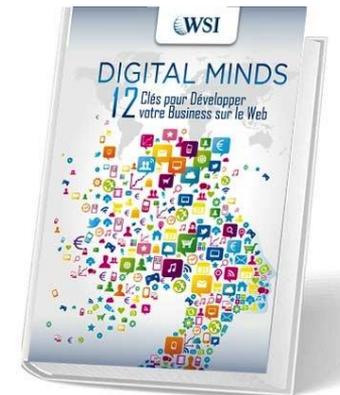
**Kamel Touzaline,
Consultant WSI**

Lyon, France

DÉCOUVREZ CETTE AGENCE

LinkedIn™

fr.linkedin.com/in/kameltouzaline



ACHETEZ CE LIVRE SUR AMAZON

Vous souhaitez rejoindre un réseau d'entrepreneurs ?

WSI ouvre ses portes à des **entrepreneurs motivés** à la recherche d'un **business model éprouvé** pour développer leur business.

www.wsi-franchiseb2b.fr

JE SOUHAITE RECEVOIR LE KIT D'INFORMATION SUR LA FRANCHISE