



FICHE TECHNIQUE RÉSEAUX SOCIAUX

COMMENT PRENDRE LA PAROLE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR TRANSFORMER VOS PROSPECTS EN CLIENTS ET VOS CLIENTS EN AMBASSADEURS ?

1

FAIRE DE LA VEILLE AFIN DE PRENDRE CONNAISSANCE DES LIEUX D'ÉCHANGES DE VOTRE COMMUNAUTÉ

Rechercher les lieux (réseaux sociaux, sites web, forum, groupes, etc.) dans lesquels vos clients/prospects parlent de vous en mettant en place une veille manuelle et/ou automatisée (outils existants), vous permettant de:

- Prendre la place de vos concurrents
- Collecter des informations vous permettant d'anticiper les réactions
- Optimiser votre référencement sur les moteurs de recherche
- Entendre vos clients

2

PRENDRE LA PAROLE DANS LES LIEUX D'ÉCHANGES (RÉSEAUX SOCIAUX, ETC.)

- Affirmer votre présence et votre expertise sur vos domaines d'activités
- Diffuser vos contenus pour être facilement trouvé par les internautes

3

ANIMER VOS COMMUNAUTÉS EN ENGAGEANT LE DIALOGUE

- Distribuer la parole
- Modérer la conversation
- Répondre aux commentaires (qu'ils soient positifs ou négatifs)
- Engager le dépôt d'avis de vos clients sur des sites normalisés Afnor comme PagesJaunes.fr

PENSE-BÊTE

LE COMMUNITY MANAGEMENT

Prendre la parole auprès des internautes afin d'améliorer son image de marque et de gérer sa e-réputation

ÉCOUTER
SA COMMUNAUTÉ

PARLER
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX
EN PROUVANT VOTRE EXPERTISE

RÉPONDRE
ET ÉCHANGER AVEC VOS
PROSPECTS ET CLIENTS AFIN
D'ÉTENDRE VOTRE COMMUNAUTÉ