



Vous le savez, les réseaux sociaux sont un formidable tremplin pour votre entreprise. Que vous ayez d'ailleurs une véritable entreprise à référencer, ou votre présence en ligne que vous aimeriez rendre plus forte, les réseaux sociaux peuvent vous apporter des résultats d'une façon extrêmement rapide.

Ce n'est pas anodin qu'il soit toujours plus fréquent de voir des entrepreneurs réaliser toute leur stratégie marketing uniquement autour des réseaux sociaux.

Les avantages sont, en effet, nombreux et les résultats sont incontestables. Voyons donc sans plus attendre les 9 avantages à utiliser les réseaux sociaux pour votre entreprise.

# 1/ VOUS OBTENEZ DES PREUVES SOCIALES FORTES

La preuve sociale est certainement le premier avantage à souligner lorsqu'on parle d'une stratégie marketing basée sur les réseaux sociaux. Avoir des personnes qui vous suivent, des abonnés ou des followers selon le nom qu'on leur donne sur une plateforme de réseau social donné, l'important, c'est le nombre.

Ce que je veux dire par là, c'est que plus ce nombre est élevé, plus votre preuve sociale est forte. Cela signifie que des personnes « réelles » vous suivent de près et veulent être tenues au courant de vos actualités.

Ce que cela vous apporte concrètement ? Du crédit. Cette crédibilité que vous gagnez en affichant le nombre de vos abonnés vous sert, en réalité, à prouver que d'autres personnes vous font déjà confiance. Lorsque vous voulez vendre un service ou un bien, cela constitue déjà en soi, un argument commercial. « Voyez, d'autres personnes me font confiance, pourquoi pas vous ? », c'est un peu le message que votre nombre de followers renvoie aux nouvelles personnes qui vous découvrent.

# 2/ VOUS OBTENEZ UNE VISIBILITÉ RENTABLE

Dans une stratégie marketing globale, c'est probablement celle des réseaux sociaux qui sera la plus rentable. Qu'est-ce que cela signifie ? Cela signifie qu'en termes de résultat et selon le budget que vous aurez investi au préalable, il y a de fortes chances que votre ROI soit plus fort grâce aux réseaux sociaux.

Cela dit, si l'on qualifie les réseaux sociaux de stratégie rentable, c'est que vous n'êtes pas dans l'obligation de payer pour faire de la publicité. Non, les réseaux sociaux sont rentables précisément dans la mesure où nous pouvons éviter de payer pour faire de la publicité. En d'autres termes, si vous utilisez de façon pertinente les réseaux sociaux, vous gagnerez une audience de manière gratuite. Ainsi, en vendant indirectement vos produits, cela vous permettra de générer des profits avec une marge redoutable. Rentable, je vous disais...

## 3/ VOUS AVEZ UNE PRÉSENCE PLUS AUTHENTIQUE AVEC VOS CLIENTS

Lorsque vous avez une présence affirmée sur les réseaux sociaux, vous êtes d'emblée plus proche avec votre audience, plus proche que sur n'importe quelle autre plateforme. Pourquoi ? Pour la simple et bonne raison que les réseaux sociaux sont construits autour des personnes et de l'humain. (Oui, jusque là, je ne vous apprend rien ^^). Autrement dit, le format des contenus que vous publiez sur les réseaux est plus amateur et de fait, plus authentique. Si vous postez, par exemple, des stories sur Facebook ou sur Instagram, vous pourrez communiquer de façon plus spontanée avec votre audience.

C'est cette même authenticité qui vous permettra de nourrir la confiance avec votre audience. On a tendance à acheter auprès d'une personne ou entreprise à laquelle on se sent proche. Une entreprise qui nous parle et nous touche plus qu'une autre. C'est précisément ce que permettent de faire les réseaux sociaux, en effet.

## 4/ VOUS CONNAISSEZ LES RÉELS

# BESOINS DE VOTRE AUDIENCE

On voit de nombreux entrepreneurs perdre des parts de marchés simplement parce qu'ils ne proposent pas les services/ produits que réclame leur audience. Or, si vous voulez avoir un taux de conversion élevé, il suffit d'offrir exactement ce à quoi est prête à acheter votre audience. Il est vrai qu'avant l'apparition des réseaux sociaux, on n'avait que l'email pour communiquer ouvertement avec son audience. C'est avec l'email seulement que l'on pouvait sonder et questionner son audience.

Maintenant, avec les réseaux sociaux, vous avez tout un panel d'outils pour communiquer avec votre audience. Vous pouvez savoir ce qu'elle attend de vous de la façon la plus rapide et simple qui soit. Pourquoi ne pas en profiter?

## 5/ VOUS AVEZ UNE COMMUNICATION PLUS SAINES

Bien sûr, vous pouvez sonder les besoins de votre audience. Vous pouvez aussi, et c'est cela qui est formidable, communiquer tout simplement avec votre audience. Lorsqu'une personne va aimer ou commenter votre publication, c'est le moment pour vous de réagir rapidement avec elle. Vous pouvez alors échanger de façon naturelle sur les réseaux sociaux. Chose qui serait impossible autrement. De même - et on a tendance à l'oublier volontairement - on peut discuter et comprendre les personnes qui nous aiment le moins. Les fameux « haters » ont parfois des choses à dire. Parfois, cela peut s'avérer très enrichissant d'écouter un message négatif sur votre entreprise ou vous-même. Cela vous donne une occasion de vous améliorer et d'être toujours plus performant.

## 6/ VOUS BÉNÉFICIEZ D'UNE CONNAISSANCE DU MARCHÉ PLUS CLAIRE

Bien entendu, vous pouvez comme nous l'avons vu plus haut, sonder directement votre audience, certes. Que faire, dans le cas, où vous débutez? Comment faire pour sonder votre audience si précisément, vous n'en avez pas encore une? Vous pouvez dans ce cas, analyser la concurrence, tout simplement. C'est aussi une très bonne manière de comprendre le marché et la concurrence.

C'est en effet, sur les réseaux sociaux, que vous aurez des indicateurs clairs sur le fonctionnement de votre marché. Vous pourrez observer très rapidement ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. Vous aurez même la possibilité d'analyser les méthodes utilisées par les acteurs majeurs de votre marché. Quoi de mieux pour mieux vous préparer dans votre prochaine opération commerciale?

## 7/ VOUS GAGNEZ UN TRAFIC RÉGULIER SUR VOS AUTRES LIENS

L'un des autres avantages d'utiliser les réseaux sociaux est qu'ils permettent également d'augmenter le trafic de votre site, par exemple. En partageant votre contenu sur les médias sociaux, vous augmentez vos chances que votre site soit connu auprès de votre audience.

Il est tout à fait possible -voire recommandé- d'utiliser le trafic que vous obtenez sur les réseaux sociaux pour le rediriger par la suite là où vous le voulez : une page de vente, une

page de capture d'email ou tout autre chose. C'est alors du trafic ciblé que vous gagnez « gratuitement » en échange de publication informelle et spontanée... Un formidable levier pour des conversions rapides et effectives.

## 8/ PLUS D'AUTORITÉ DE MARQUE

La fidélité à la marque et la satisfaction de la clientèle jouent un rôle majeur dans le renforcement de votre activité, mais tout repose sur la communication. Lorsque les clients voient votre entreprise publier des messages sur les médias sociaux, notamment en répondant à leurs questions et en publiant du contenu original, cela les aide à créer une image positive dans leur esprit. Une interaction régulière avec vos clients prouve que vous et votre entreprise vous en souciez. Une fois que vous avez obtenu quelques clients satisfaits, qui parlent de leur expérience d'achat positive, vous pouvez laisser la publicité être faite pour vous par de véritables clients qui ont apprécié votre produit ou service.

## 9/ VOUS AMÉLIOREZ VOTRE RÉFÉRENCIEMENT

La présence sur les réseaux sociaux devient un facteur essentiel dans le référencement. Aujourd'hui, c'est indéniable, pour obtenir un bon référencement de votre site, les exigences sont toujours plus difficiles dans la mesure où la concurrence est toujours plus forte. De même, les algorithmes de Google en termes de référencement évoluent constamment. Par exemple, il ne suffit plus d'optimiser votre site et de mettre régulièrement à jour votre blog pour que vous ayez un bon positionnement sur les moteurs de recherche. Il vous faut à présent, inclure les réseaux sociaux. En effet, les entreprises qui partagent leurs contenus sur les réseaux sociaux envoient un signal de marque au moteur de recherche qui va alors décréter que vous avez une certaine autorité, qui est un facteur

important (entres autres) dans le référencement.

# CONCLUSION

On ne peut pas nier que le marketing avec les réseaux sociaux présente de nombreux avantages pour les startups, les marques établies, les grands groupes ou les entrepreneurs individuels. En suivant une bonne stratégie de marketing sur les réseaux sociaux, vous bénéficierez relativement rapidement des 9 avantages mentionnés plus haut. Enfin, n'oubliez pas que ces 9 avantages ont pour tout dénominateur commun : l'augmentation de vos ventes.

C'est donc, très probablement une priorité pour vous et votre entreprise de travailler dès aujourd'hui votre stratégie des réseaux sociaux.

Sources : Ines Rubix