



Le Salon Planète PME du 18 Juin dernier, qui a accueilli plus de 10.000 visiteurs, a mis le marketing digital à l'honneur au travers de ses Master Class.

Lors de sa conférence sur le thème « Comment booster votre chiffre d'affaires grâce aux réseaux sociaux et Internet », Laurent Rignault PDG d'Expertisme a clairement exposé à un très large auditoire comment une entreprise pouvait déployer une stratégie de conquête, fidéliser ses clients et communiquer avec eux sur la base d'offres commerciales pertinentes en BtoB et BtoC véhiculées par les réseaux sociaux LinkedIn, Viadeo, Twitter et Facebook.

Attirer et fidéliser de nouveaux clients via les réseaux sociaux

« Le marketing devient digital, les commerciaux utilisent de plus en plus les **réseaux sociaux** professionnels (Viadeo, LinkedIn) ou privés (Facebook, Twitter, Google+). Les méthodes de conquête et de fidélisation changent » explique Laurent Rignault, fondateur d'Expertisme, agence de marketing et de communication digitale spécialisée dans les réseaux sociaux. Car le web est désormais un outil indispensable au développement de la visibilité d'une PME. C'est un lieu d'expression privilégié qui permet de faire passer des messages moins formels, d'accroître sa notoriété, de gérer des contacts, de faire connaître et valoriser à la fois ses services et son expertise.

Booster son chiffre d'affaires grâce à une stratégie de conquête 2.0 adaptée



Pour trouver de **nouveaux clients** et **développer son CA**, une **stratégie multicanal** s'avère indispensable ; tout le savoir-faire réside dans la capacité à promouvoir des offres commerciales pertinentes en BtoB et BtoC en alliant l'usage des outils classiques (téléphone, courrier, contact physique) à ceux du web (sites, blogs, réseaux sociaux, e-mailing, mobiles, tablettes, TV connectée). Tous ces outils doivent être interactifs et parfaitement coordonnés entre eux. Internet bien utilisé est une caisse de résonance qui permet de démultiplier la portée de l'offre entreprise et donc, d'atteindre de nouvelles cibles.

S'assurer une visibilité maximale sur le web



Selon **Laurent Rignault**, l'utilisation pertinente et régulière des **réseaux sociaux** garantit à la fois une visibilité maximale et une cohérence d'image. Il est donc important de définir une véritable stratégie de communication 2.0 : assurer une veille, occuper le territoire, ne pas attendre que les autres parlent de vous, s'engager sont les règles d'or d'une stratégie de communication réussie. Mais ces

démarches sont sous-tendues par la capacité à choisir les bons supports, choisir les bons outils, créer ses communautés, les alimenter, les conserver, mesurer ses actions : elles nécessitent une parfaite connaissance de l'éco-système.

Un accompagnement pour acquérir cette maîtrise

Acquérir cette maîtrise ne s'improvise et nécessite un **accompagnement** à la fois **pédagogique et opérationnel**. **Expertisme** est une agence spécialisée dans la **formation** métiers du web marketing. Ses Experts du web animent des formations standard ou sur mesure en vue de mettre en place une stratégie de conquête commerciale en BtoB ou BtoC, fidéliser ses clients, animer son réseau et optimiser sa visibilité sur Internet et les réseaux sociaux. N'attendez plus, contactez les vite !