



Le magazine Perspectives Entrepreneurs de Juillet Août 2013 attire l'attention sur l'importance que prennent les réseaux sociaux dans la conquête de nouveaux clients et le développement du chiffre d'affaires. Perspectives Entrepreneurs se fait l'écho du salon Planète PME qui a mis cette année le marketing digital à l'honneur au travers de ses Master Class.

Attirez et fidélisez de nouveaux clients via les réseaux sociaux !

Lors de sa conférence sur le thème " *Comment booster votre chiffre d'affaires grâce aux réseaux sociaux et Internet*", Laurent Rignault PDG d'**Expertisme** Agence de Marketing et Communication Digitale, a longuement expliqué comment une entreprise pouvait déployer une **stratégie de conquête** pour attirer et fidéliser de nouveaux clients sur la base d'offres commerciales pertinentes en BtoB et BtoC véhiculées par les réseaux sociaux LinkedIn, Viadeo, Twitter et Facebook. "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 et le web est devenu 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."

Pensez à déployez une stratégie de conquête 2.0 pour développez votre chiffre d'affaires !



Une **stratégie multicanal** est à privilégier dans le cadre d'un développement commercial. Elle permettra de promouvoir des offres commerciales en BtoB et BtoC en complétant l'utilisation des outils traditionnels (téléphone, courrier, contact physique) par les outils du web (sites, blogs, réseaux sociaux, e-mailing, mobiles, tablettes, TV connectée). Dès lors la palette des points potentiels de contact sera beaucoup plus étendue et permettra de toucher de façon très informelle un bien plus grand nombre de cibles jusque là difficilement atteignables. Les outils digitaux présentent l'énorme avantage d'être interactifs. Synchronisés, ils fonctionnent comme une caisse de résonance et permettent de démultiplier la portée d'un ou plusieurs messages. Les messages commerciaux peuvent largement profiter de cet écosystème pourvu qu'ils soient pertinents et riches en contenu. Sur les **réseaux sociaux** et plus particulièrement au travers des groupes de discussion, les internautes recherchent essentiellement des Experts capables d'apporter des solutions à leurs problèmes. Pour développer leur CA les commerciaux doivent donc être de véritables Experts de leur métier et apparaître en tant que tels. Le web fait avant tout la promotion d'un contenu qui plaît aux internautes. Ce contenu se doit donc d'être pertinent et de répondre aux attentes des communautés. Sans contenu pertinent, pas de reconnaissance possible de l'expertise du commercial par ses communautés cible.

PME: Boostez votre visibilité sur le web !



Pour les PME le web est devenu un avantage concurrentiel. Laurent Rignault PDG d'**Expertisme** Agence de Marketing et Communication Digitale estime que l'utilisation pertinente et régulière des **réseaux sociaux** a un double avantage: produire une visibilité maximale tout en garantissant la cohérence d'image. Pour tirer le maximum de cette synergie, il est important de définir en même temps que sa stratégie marketing et commerciale, une véritable stratégie de communication 2.0 : assurer une veille, occuper le territoire, s'engager sont les règles d'or d'une stratégie de communication réussie. Mais ces démarches sont toutes sous-tendues par la capacité à définir son angle d'attaque, choisir les bons contenus et les supports adaptés, sélectionner les outils pertinents, créer ses communautés, les alimenter, les conserver, et enfin mesurer précisément ses actions. Autrement dit cette démarche ne laisse aucune place à l'improvisation et nécessite de la part de l'entreprise une parfaite connaissance de l'écosystème digital avec lequel elle interagit.

L'acquisition des connaissances nécessite un transfert de compétences de la part de professionnels du web.

Pour être rapidement opérationnel et efficace il faut avant tout choisir de bons partenaires. Acquérir la maîtrise des outils du web ne s'improvise et nécessite un accompagnement à la fois pédagogique et opérationnel.

Pour être rapidement opérationnel et efficace il faut avant tout choisir de bons partenaires: faites confiance à **Expertisme** agence spécialisée dans la **formation** aux métiers du web marketing.

Ses Experts du web animent des formations standard ou sur mesure et sont rodés au transfert des compétences. Attentifs et pragmatiques, ils vous accompagneront pour mettre en place votre **stratégie de conquête commerciale** en BtoB ou BtoC, fidéliser vos clients, animer votre réseau, optimiser votre visibilité sur les réseaux sociaux et vous rendront parfaitement opérationnels.