



QUEL RÉSEAU SOCIAL CHOISIR POUR MON ACTIVITÉ

Se Faire connaître en ligne

INTRODUCTION

Se faire connaître en Ligne est ma jeune création. Si je vous présente ce bonus, c'est parce que je sais que je peux vous aider. Oui, vous, l'autoentrepreneur, l'artisan, le libéral, l'entrepreneur qui sait qu'il doit se **lancer sur les réseaux sociaux**.

Votre structure n'est pas assez importante pour embaucher quelqu'un pour ça, vous n'avez pas le budget nécessaire pour prendre un indépendant. Ou tout simplement, vous démarrez et ce n'est pas la partie qui vous intéresse le plus. Dans tous ces cas, je vais vous aider et vous accompagner vers l'autonomie.

Vous avez peut-être une page qui fonctionne avec plus ou moins de succès. Mais cela se fait toujours dans la souffrance et dans l'effort, pire vous ne vous retrouvez pas sur ces réseaux et vous aimeriez vous en passer !

Je vais être franche, ce n'est pas possible.

Aujourd'hui, vous ne pouvez faire l'impasse sur ces méthodes de communication. Pourquoi ? Eh bien, parce qu'en moyenne un internaute passe 2 h 22 par jour sur les réseaux sociaux, selon une étude de Global Wex Index. Même si en France, ces chiffres tombent à 1 h 36, ce temps est considérable et il ne faut pas négliger sa présence en ligne.

Ici, je vais étudier vos blocages, vous présenter les différents réseaux qui comptent, vous donner des outils pour faciliter votre organisation et ceux pour vous aider à créer du contenu attirant et efficace.

1- Pourquoi vous lancez sur les réseaux et les alimenter est-il si difficile ?

Il y a plusieurs raisons que nous allons explorer :

- Vous pensez que rien de ce que vous pourrez écrire ne pourra intéresser qui que ce soit
- Trouver du contenu frais régulièrement est épuisant
- Votre affaire tourne déjà très bien
- Trouver du temps est mission impossible
- Je suis trop vieux pour ces bêtises.

Nous allons répondre à ces points un à un, et je vais tenter de vous montrer que malgré tout, il est possible de publier régulièrement sans fatiguer vos lecteurs.

Je n'ai rien à raconter

Faux !

Vous croyez en votre activité, c'est pour cette raison que vous l'avez créée. Ce sujet vous passionne et vous fait vivre. Vous pourriez en parler des heures avec vos amis, vos clients et votre famille.

Alors, foncez !

Je ne vous demande pas de publier chaque détail, chaque seconde. Mais les événements importants, comme remercier vos clients qui n'ont cessé de faire la queue devant chez vous de la journée, ou votre voisin commerçant qui vous a aidé à porter ce carton si lourd. Vous pouvez aussi montrer votre dernière production, vous y avez passé des heures dessus, partager l'orgueil que vous ressentez à l'avoir conçu avant de le remettre entre les mains de votre acheteur.

Ce ne sont que des exemples et j'en aurais des centaines.

Fêtez vos réussites du quotidien, vos actions, vos valeurs, vous permettra de rester en contact avec vos clients et de les fidéliser. Votre présence digitale sert également à asseoir votre expertise et votre existence. Vous pouvez rendre les gens fiers de faire partie de votre communauté et de vos bénéficiaires, il y aura toujours quelqu'un pour véhiculer vos valeurs. Vous les portez, vous êtes votre meilleur commercial.

Servez-vous des réseaux comme d'un moyen de vous faire de la publicité gratuitement. Bien sûr, pas besoin de publier tous les jours, il ne faut pas lasser votre public, et vous vous épuiserez également si cette tâche prend trop de temps.

Vous êtes le porte-drapeau de votre activité, il n'y a pas de honte à l'agiter et faire flotter ses couleurs.

Comment trouver régulièrement des sujets à partager ?

Ne vous posez pas de limites. Tout ce qui concerne votre entreprise est une source de thème potentiel. Évidemment, pas l'achat de scotch ou de crayon à papier 😊.

Je vais vous donner des sujets que vous pourrez alimenter sans problème :

- **Vos valeurs**

Parce que vous en avez qui vous représente forcément. Pour moi, cela sera la bienveillance, l'accompagnement et la créativité. Je vais les décupler dans l'ensemble de mes actions et de mes publications. Mon activité étant 100 % numérique, je ne consomme pas de papier. Mon cahier de brouillon est un carnet dont je peux effacer les pages. Au fur et à mesure que mon entreprise grossira, je ferais en sorte d'être responsable sur ma consommation et mes déchets.

Vous comprenez ? Alors, n'hésitez pas à porter les couleurs de ce qui vous anime. Votre crédo trouvera forcément des échos. C'est pour cette raison qu'il ne faut pas hésiter à partager. Vos clients et prospects doivent se reconnaître en vous s'ils doivent acheter. Donner leur envie de vous accompagner.

• Vos salariés

La vie de votre entreprise fait partie des sujets qu'il ne faut pas hésiter à relayer. L'arrivée d'un nouveau collaborateur, de votre stagiaire, un petit mot sympa vous rendra sympathique et proche des gens.

Vous avez l'habitude de prendre le petit déjeuner tous ensemble, chaque vendredi, relatez-le.

Vous déménagez vos locaux, un post sur la séance cartons ou aménagement. Rien de grandiose, mais un texte qui raconte la vie de votre société.

Vous êtes seul, pas de soucis, parlez de vos fournisseurs, vous savez celui que vous avez sélectionné parce qu'il est le seul à faire ça.

Encore une fois, cela permet de montrer qui vous êtes et comment vous faites votre travail.

Vous êtes comme moi, pas de prestataires, pas de locaux et pas de salariés, là encore un mot sur votre activité, et pourquoi vous êtes là, intéressera toujours. Bien sûr, vous ne pourrez pas de faire de post à ce sujet toutes les semaines, ce n'est pas grave il y a suffisamment de thème à explorer.

• Vos clients

C'est grâce à eux que vous vivez. Alors, parlez d'eux, un, vous les mettez en valeur et, deux, cela les fidélisera.

Selon votre activité difficile de mentionner un nom, mais vous pouvez souligner une situation, un échange. Vous pouvez les remercier, de leur présence. Répondre à des questions fréquentes, prévenir.

• Vos victoires

C'est extrêmement important ! Cette énergie montre le dynamisme de votre entreprise. Et c'est de la publicité gratuite. Vous venez de parvenir à atteindre un objectif, partagez.

Vous avez obtenu un agrément, un certificat, on parle de vous dans la presse. Tant de choses peuvent se relayer. Prenez plaisir à faire circuler cette ardeur que vous avez mise en place pour ce moment !

- **Vos traditions**

À certaines périodes de l'année, vous effectuez toujours la même chose, vous l'attendez avec plaisir, cela fait partie de vos temps forts dans votre activité. Annoncez l'évènement, partagez sa préparation, l'ambiance que cela crée chez vous, et célébrez ce moment où vous le faites. Parlez de ses retombées et des émotions que cela aura engendrées pour vous.

Vous rendre humain et accessible, fait aussi partie de ce que l'on peut mettre en place sur les réseaux sociaux.

- **Vos coups de gueule**

Attention, terrain glissant !

Partager quelque chose qui vous fait bondir et vous donne envie de déplacer les montagnes, oui ! S'indigner en continu du gouvernement, de la crise et de toutes les choses qui croisent votre chemin est une façon de désengager votre cible. Rien de pire que quelqu'un qui passe son temps à se plaindre de tout et n'importe quoi ! Personnellement, je fuis ce genre de post, et je n'hésite pas à me désabonner. Vendre du positif est plus difficile c'est certain, mais c'est tellement plus gratifiant et moins sujet à polémique. Parce que si vous tombez dans ces travers, vous risquez de créer des réactions plus ou moins violentes, et être totalement dans les mauvais comportements des réseaux sociaux.

Mon affaire dégage suffisamment de bénéfices

Alors, pourquoi s'embêter à développer sa présence en ligne me demanderez-vous ? Pour asseoir votre situation et continuer de la faire prospérer. Partagez votre expertise et vos réalisations sont essentielles. Vos clients pourront suivre votre évolution et pourquoi pas témoigner.

Vous pouvez aussi vous servir des médias sociaux pour les récompenser par des jeux-concours et leur faire gagner des produits ou services.

Cela aura pour effet de dynamiser vos pages et de créer du passage sur votre site ou dans votre boutique.

• Pensez aussi aux relations de votre communauté qui les verront s'engager sur vos pages. De nouveaux clients pourront arriver par ce biais. Les réseaux sociaux sont gratuits, inutile de refuser d'en profiter !

Il n'y a que des avantages à créer du lien.

Je n'ai pas le temps !

Je sais que c'est vrai. Noyé dans votre quotidien, c'est déjà compliqué de dégager des moments pour réaliser votre administratif. Pourtant, vous le faites parce que c'est nécessaire. Eh bien, les réseaux devraient rentrer dans cette catégorie, tout du moins au début, parce que je suis certaine qu'une fois que vous vous serez pris au jeu, cela ne sera plus une corvée.

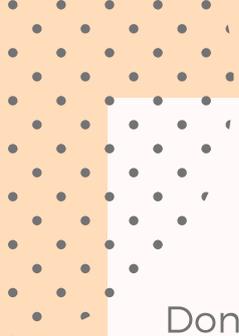
Je vais vous rassurer cela prend moins de temps que de classer ses factures et ses commandes. Selon ce que vous décidez de publier, vous n'en aurez pas pour plus que pour trente minutes, les posts les plus longs pourront vous prendre plus de temps, si vous décidez de sortir votre plume de partager plus qu'une centaine de mots.

Je vous donnerai plus bas des outils d'organisation qui vous aideront à rendre le tout efficace et intuitif.

Vous vous sentez trop « vieux » pour vous lancer sur les réseaux sociaux

Il n'y a pas d'âge, c'est une grande vérité. Avant ma reconversion, c'est-à-dire juste avant mes 40 ans, je me sentais trop vieille pour prendre le virage du digital. Me voilà, un an et demi plus tard, et je ne peux plus dire ça. J'ai décidé de ne pas rester sur le côté et je peux vous dire que les réseaux sociaux ne sont pas la partie la plus compliquée des sujets du digital.

Oui, bien sûr l'idéal serait d'avoir son propre community manager, malheureusement on n'a pas toujours le budget pour ça et parfois, on ne se reconnaît pas dans celui qui vous propose de le faire pour vous. Pour vos réseaux, il faut quelqu'un qui comprenne vos valeurs et vos objectifs, sans ça, difficile de lui laisser la main.



Donc, l'âge n'est pas une barrière, pour information selon une étude menée pour la deuxième fois par une agence marketing spécialisée sur le comportement de baby-boomer (personnes nées entre 1946 et 1964), 8 seniors sur 10 auraient un compte sur un réseau social.

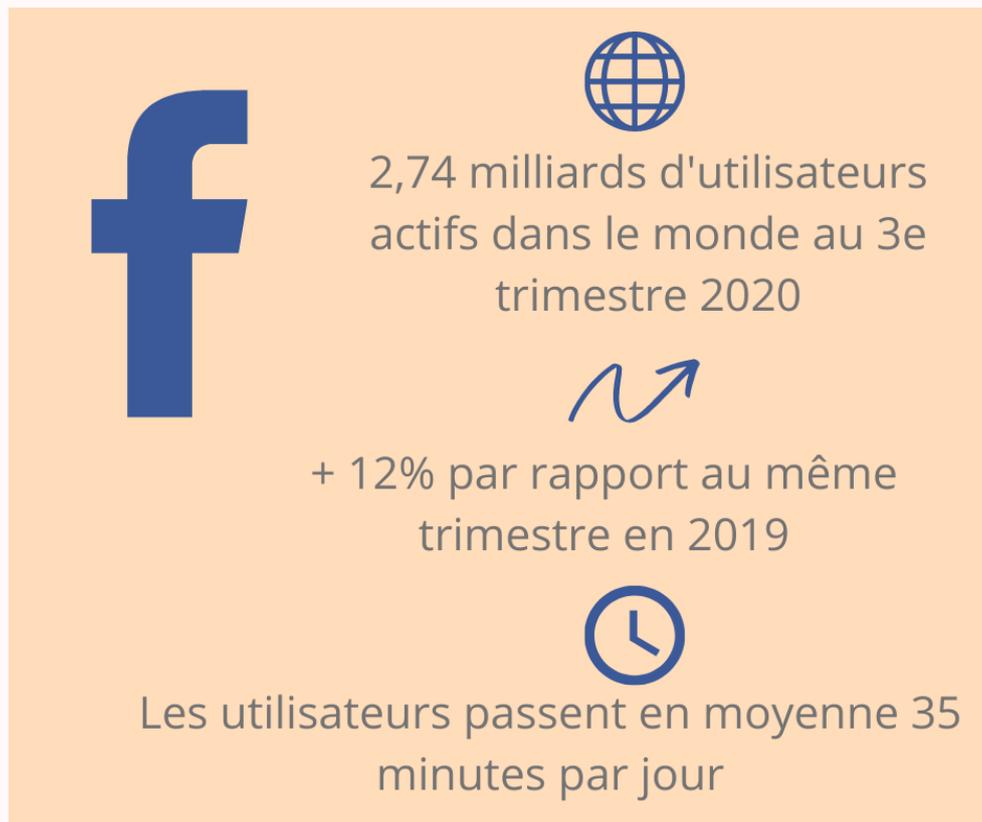
En clair, des sujets vous en trouverez tout le temps, à partir du moment où vous en aurez envie et que vous saisirez l'intérêt de le faire. En dernier recours, n'hésitez pas à regarder ce que font vos confrères.

L'analyse de la concurrence peut vous amener de nouvelles approches, d'autres façons de mettre vos avantages en lumière !

2- Les réseaux sociaux

Comme il y en a beaucoup, je vais vous parler des plus connus, et ceux sur lesquels il est facile de se lancer.

FACEBOOK



Le **réseau numéro 1**, on peut lire régulièrement qu'il est fini et que plus personne n'y va. Les chiffres ci-dessus vous montrent que ce n'est pas le cas.

Il est vrai que l'engagement, c'est-à-dire les réactions, commentaires et partages, est en baisse, mais il ne faut pas négliger sa puissance.

C'est le terrain de jeu des **25 – 45 ans**. Il est traditionnellement utilisé pour la famille et les amis.

Justement, servez-vous de votre réseau pour vous faire connaître et étendre vos valeurs, c'est un bon point de départ.

INSTAGRAM



1,082 milliards
d'utilisateurs actifs dans
le monde



71% des utilisateurs ont
moins de 35 ans



Les utilisateurs passent en moyenne 28
minutes par jour

Créé à la base pour les **amateurs de belles images**, Instagram a connu une très **belle croissance** ces dernières années. Les marques n'hésitent pas à communiquer dessus et c'est le terrain privilégié des influenceurs avec YouTube.

Dessus vous partagez des stories, ce sont des publications éphémères extrêmement virales. Ce format est très intéressant pour le marketing.

Il est considéré comme le Hollywood des médias sociaux, l'**engagement y est fort**, ses utilisateurs ne craignent pas de liker et de commenter.

Il fonctionne avec des **hashtags** :

- Mot-clé précédé de #, ils permettent aux usagers de faire de la recherche de contenu par mots-clés.
- Exemple : #photodujour #instafood #bienetre #marketing #viedauteur #combattresespeurs #motivation
- Sans espace ni accent et tout en minuscule.

On ne peut publier depuis un PC, Instagram est conçu pour une utilisation mobile.

TWITTER



330 millions d'utilisateurs
actifs dans le monde



C'est une plateforme
d'information en temps réel



La durée de vie d'un tweet est
entre 15 et 20 minutes

Au vu de la durée de vie d'un tweet, vous comprenez qu'il sert quasi uniquement à commenter l'**actualité en temps réel**.

Les publications sont limitées à **280 caractères**, cela reste très court pour s'exprimer selon ce que vous avez à dire.

C'est également le terrain privilégié des haters.

Les haters sont ces personnes qui se cachent derrière leurs pseudos pour déverser leur indignation.

On utilise également les hashtags pour communiquer.

LINKEDIN



331 millions d'utilisateurs actifs dans le monde



20 millions d'offres d'emplois



L'âge moyen est de 44 ans

Ce réseau est fait pour **les professionnels**, idéal pour vos relations en B to B.

Il est parfait pour partager son CV et rechercher un emploi, mais pas que. LinkedIn sert également à **montrer vos compétences et vos expertises**. Vous pouvez y trouver des clients et mais aussi des idées de business auprès de vos confrères.

Vous pouvez y écrire des articles et suivre l'actualité de votre branche d'activité.

Les hashtags sont nécessaires avec lui.

YOU TUBE



2 milliards d'utilisateurs
actifs dans le monde



500 heures de vidéos sont
ajoutées chaque minute



52% de l'audience a entre 25 et 49 ans

C'est avant un **réseau de divertissement**, mais de plus en plus de professionnels en font leur vitrine et le moyen d'offrir du contenu vidéo à leur communauté.

L'audience viendra y chercher des films de détente et des tutos sur des sujets variés.

Aujourd'hui, il ne faut plus hésiter à lancer sa propre chaîne.

TIKTOK



689 millions d'utilisateurs actifs dans le monde



8 ouvertures par jour de l'application, avec des sessions de 5 min en moyenne



45,7% des moins de 13 ans déclarent utiliser TikTok

C'est une **plateforme mobile** permettant de partager des **vidéos** de 15 à 60 secondes. Comme YouTube, elle est conçue pour le divertissement et l'amusement, 60 % de ses utilisateurs ont moins de 25 ans.

Son succès est exponentiel et les marques n'hésitent pas à se lancer dessus. Le but est de créer du lien avec leurs clients et leurs communautés.

L'utilisation est simple pour rendre l'expérience la plus ludique possible à l'utilisateur.

PINTEREST



416 millions d'utilisateurs actifs dans le monde



90% des utilisateurs l'utilisent pour informer une décision d'achat



70% des utilisateurs sont des femmes

Comme Instagram c'est avant tout un **réseau d'images**.

Il sert surtout de **base d'inspiration** pour des sujets variés comme le bricolage, la décoration, la cuisine, le rangement, le DIY (Do It Yourself).

On peut sauvegarder les images (épingles) dans des dossiers (tableaux) et les consulter à loisir. Il est donc plus considéré comme un moteur de recherche de visuels.

Essentiellement féminin, il est souvent qualifié d'**aide à la planification**. Vous avez une idée? Tapez-la dans Pinterest et vous trouverez des façons de la mettre en œuvre.

75% des contenus sont créés par des marques, le but est de répondre aux besoins de l'utilisateur qu'il soit une grande enseigne ou un antiquaire du fin fond de la campagne.

3- Suis-je obligé(e) de me servir de tous ces réseaux ?

Non, et c'est l'objet de ce bonus.

L'idéal est d'en choisir un où vous allez vous investir et où vous trouverez **votre cible**. Parce que si vous avez décidé de communiquer à titre pro, c'est bien pour cela : **être visible, fidéliser vos clients et en recruter de nouveaux**.

Je vous parle ici de marketing digital.

Bien sûr, à votre niveau vous êtes capables de le faire et sur la durée en plus !

Donc si vous avez tout bien lu, et si votre activité est en rapport avec l'actualité, vous devez vous tourner vers Twitter avec des mots hashtags et des phrases percutantes.

Si votre client est un professionnel, vous privilégiez LinkedIn en soignant votre profil et celui de votre entreprise.

Si vous produisez de magnifiques réalisations, faites de belles photos et lancez-vous sur Instagram et Pinterest avec les bons mots clés.

Vous comprenez, pas la peine d'être partout si vous ne l'alimentez pas. Cela vous fera perdre du temps et de l'énergie. Le ou les réseaux que vous sélectionnerez doivent vous ressembler mais surtout à votre client parfait. C'est lui le destinataire de tout ça.

Pour mon blog j'ai choisi uniquement Facebook et Instagram. Je suis présente sur les autres pour pouvoir aider mes clients quand ils me demandent de communiquer ou de les accompagner dans la création de leur communication. Cela pourrait paraître peu pour quelqu'un qui fait du marketing digital, mais c'est réfléchi, et c'est là que se trouvent mes futurs clients avant que je les prenne en main.

4 - Les outils

S'organiser

J'en parle systématiquement dans mes séances de coaching.



Ce logiciel de gestion de projet permet d'**organiser vos idées** et vos réalisations de façon gratuite. Il est possible de payer pour débloquent de nombreuses fonctionnalités, mais dans le cadre d'une communication classique la partie freemium est largement suffisante.

Vous pouvez **lister les tâches** à faire dans un tableau précis et suivre leur avancée, en les faisant glisser d'une étape à l'autre. Par exemple : à faire, en cours de traitement, à valider et validé.

Mais cela n'est qu'un exemple, c'est ce que j'aime dans Trello, vous créez vos propres listes et vous pouvez les organiser comme vous le sentez.

Vous voulez **déléguer une action** à un membre de votre structure, rien de plus facile, définir votre équipe et mettez-y le mail des collaborateurs que vous souhaitez impliquer dans le projet. Ensuite, attribuer les étiquettes aux personnes choisies. Vous êtes notifié à chaque fois qu'un nouvel élément est déposé ou un commentaire noté.

Expliqué comme ça, cela peut paraître compliqué, le plus simple est de se lancer et de laisser le côté **intuitif** de Trello de vous inspirer.

Il permet de remplacer le tableau de tâche à réaliser avec les Post-its. Personnellement, je suis fan, et les clients à qui je l'ai présenté comme aide à l'organisation de leur communication l'ont adopté.

Le visuel



Pas besoin d'avoir son propre Photoshop ou de demander à votre ami graphiste de réaliser de belles publications.

L'outil qui a révolutionné mes visuels est **Canva**, sa partie gratuite est très suffisante, vous pouvez faire vos cartes de visite, créer vos flyers, mais aussi vos couvertures et posts Facebook. Il y a des modèles existants que vous pouvez customiser à loisir. Mais vous pouvez également partir d'une base vierge et y mettre tous les éléments que vous voulez, en commençant par votre logo et vos photos.

Si vous ne fabriquez pas de produit, comme moi, vous aurez besoin d'images pour illustrer vos publications. Vous pouvez trouver votre bonheur dans Canva, mais je vous conseille la banque d'images gratuites **Unsplash**, parce qu'il est interdit de s'approprier les images de quelqu'un sans payer.

Programmer vos publications



Naturellement, vous pouvez le faire sur Facebook, de façon très simple.

Mais, si comme l'administratif, vous ne souhaitez pas diriger vos réseaux en dehors des plages que vous leur avez assignées, choisissez **Buffer** ou **Hootsuite**. Ces deux outils en version gratuite vous permettent de gérer jusqu'à trois comptes pour un utilisateur.

Très pratique pour vous libérer l'esprit quand vous avez tout prévu et que vous n'avez pas envie de vous polluer dans votre quotidien en plus du reste.

À Retenir

L'essentiel n'est pas dans la quantité de réseau que vous emploierez, mais bien dans la **qualité de vos publications**. Allez sur celui qui vous ressemble le plus et où vous êtes certains de trouver vos clients et prospects.

Soyez **authentique** dans votre communication et vous permettrez à votre communauté de se reconnaître dans vos valeurs et la façon de les appliquer. Il n'est pas nécessaire d'être uniquement dans les paillettes, la réalité fonctionne très bien, servez-vous-en pour dénicher des idées de contenus.

Vous n'avez pas besoin d'être graphiste ou chef de projet pour vous en sortir, les **outils** que j'ai mis à votre disposition sont **simples et gratuits**.

En gros, lâchez-vous, faites-le pour que les gens apprennent à vous connaître vous et votre activité. Vous en êtes fier, alors représentez la avec la passion que vous y mettez au quotidien.

Si vous souhaitez de plus de conseils, j'aide les artisans, entrepreneurs et autoentrepreneurs dans la création ou la gestion de leur identité digitale pour leurs réseaux sociaux, mais aussi pour leur site internet. Soit je vous apprend à être autonome, soit je le fais pour vous. Alors, n'hésitez pas à me solliciter, je mettrai mon expérience et ma volonté à votre service.

Merci pour ce moment partagé avec moi !

Se Faire connaître en Ligne

Gaëlle Lavaud

accueil@sefaireconnaîtreenligne.fr

<https://sefaireconnaîtreenligne.fr>

Les sources

Introduction

<https://fr.statista.com/infographie/18995/temps-moyen-passe-sur-les-reseaux-sociaux-par-pays/>

Les freins

<https://www.silvereco.fr/digital-baby-boomer-seconde-edition-de-letude-les-seniors-et-internet/31115437>

Facebook

<https://www.journaldunet.com/ebusiness/le-net/1125265-nombre-d-utilisateurs-de-facebook-dans-le-monde/>

<https://fr.statista.com/statistiques/574791/facebook-repartition-mondiale-par-age/>

<https://www.blogdumoderateur.com/chiffres-facebook/>

Instagram

<https://www.blogdumoderateur.com/chiffres-instagram/>

[https://blog.digimind.com/fr/agences/instagram-chiffres-incontournables-2020-france-et-monde#:~:text=D%C3%A9mographie%20et%20usages&text=Instagram%20compte%20en%202020%20plus,en%202%20ans%20depuis%202015\).](https://blog.digimind.com/fr/agences/instagram-chiffres-incontournables-2020-france-et-monde#:~:text=D%C3%A9mographie%20et%20usages&text=Instagram%20compte%20en%202020%20plus,en%202%20ans%20depuis%202015).)

<https://www.blogdumoderateur.com/chiffres-instagram/>

<https://www.oberlo.fr/blog/chiffres-instagram>

Twitter

<https://www.blogdumoderateur.com/chiffres-twitter/>

[https://blog.digimind.com/fr/tendances/twitter-chiffres-essentiels-france-monde-2020#:~:text=En%202020%2C%20Twitter%20emploi%205200%20personnes%20\(33\).&text=Le%20chiffre%20d'affaires%20de,19%25%20par%20rapport%20%C3%A0%202019.&text=Le%20total%20des%20revenus%20publicitaires,rapport%20%C3%A0%202019%20\(35\).](https://blog.digimind.com/fr/tendances/twitter-chiffres-essentiels-france-monde-2020#:~:text=En%202020%2C%20Twitter%20emploi%205200%20personnes%20(33).&text=Le%20chiffre%20d'affaires%20de,19%25%20par%20rapport%20%C3%A0%202019.&text=Le%20total%20des%20revenus%20publicitaires,rapport%20%C3%A0%202019%20(35).)

<https://www.blogdumoderateur.com/chiffres-twitter/>

Les sources

LinkedIn

<https://blog.digimind.com/fr/tendances/linkedin-chiffres-incontournables-france-et-monde>

<https://www.agencedesmediassociaux.com/linkedin-chiffres-2020/#:~:text=En%20un%20an%2C%20LinkedIn%20a,dans%20le%20monde%20en%202020.>

<https://www.blogdumoderateur.com/chiffres-reseaux-sociaux/>

You Tube

<https://www.oberlo.fr/blog/youtube-statistiques>

<https://www.agence90.fr/infographie-10-chiffres-youtube-a-connaître-2020/>

<https://www.blogdumoderateur.com/chiffres-youtube/>

TikTok

<https://www.blogdumoderateur.com/chiffres-tiktok/>

<https://blog.digimind.com/fr/agences/tiktok-chiffres-2019-france-monde>

Pinterest

<https://www.blogdumoderateur.com/chiffres-pinterest/>

<https://www.matthieu-tranvan.fr/social-media/pinterest-statistiques.html>

<https://www.agencedesmediassociaux.com/pinterest-chiffres-2020/>