

# QUEL RÉSEAU SOCIAL POUR MON ENTREPRISE?

*Choisir un réseau adapté pour être le plus efficace*



Rien ne sert d'être sur un réseau social qui n'est pas adapté à votre cible!

Avant de créer le moindre compte sur les réseaux sociaux, prenez le temps de réfléchir aux objectifs de votre communication digitale et de vous poser quelques questions: sur quel(s) réseau(x) se trouve votre cible? Quel message souhaitez-vous lui faire parvenir? Avec quels moyens? Combien de temps par semaine souhaitez-vous consacrer à votre communication digitale? De l'ensemble des réponses à ces questions vont découler vos priorités et donc, les réseaux sur lesquels il sera intéressant de développer une présence.

## Facebook

Facebook est clairement le poids lourd des réseaux sociaux! Avec 2,2 milliards d'utilisateurs dans le monde (33 millions en France), c'est le réseau sur lequel votre audience sera potentiellement la plus grande, surtout en B2C. Une Page Facebook bien tenue, avec du contenu de qualité publié de façon régulière, peut aujourd'hui remplir les mêmes fonctions qu'un site internet pour votre entreprise! Présentez-y votre activité, vos domaines d'expertise, votre équipe et l'histoire de votre entreprise. Profitez-en pour répondre aux questions de votre communauté sur vos produits/services et partagez leurs avis positifs.



## Twitter

Twitter se caractérise par son mode de fonctionnement basé sur l'instantanéité. Twitter sera intéressant pour votre entreprise si vous y publiez du contenu plusieurs fois par jour. Ce réseau est également très utile pour répondre aux questions/remarques de vos clients: de nombreuses marques utilisent aujourd'hui de ce réseau comme un service après-vente. Vous pourrez également communiquer facilement avec d'autres acteurs de votre domaine d'activité.

## Instagram

Ce réseau social permet de partager des photos ainsi que de courtes vidéos. Il sera adapté à votre entreprise si vous êtes capable de développer un storytelling, c'est-à-dire que vous racontez une histoire au fil de vos publications, l'histoire de votre marque, de votre entreprise. Ce réseau est à privilégier pour toute entreprise dont les produits sont visuellement accrocheurs: la mode, l'alimentation, le tourisme sont par exemple des domaines qui fonctionnent très bien sur Instagram.

## Google+

Même s'il est moins fréquenté que les mastodontes comme Facebook, publier sur Google+ peut se révéler intéressant, notamment pour votre référencement! En effet, il est intégré aux différents services Google. Mais attention, la règle est la même que pour les autres réseaux: si vous n'y publiez pas quotidiennement, vous n'obtiendrez pas de résultats.

## Pinterest

Ce réseau est très intéressant si votre cible est composée majoritairement de femmes et si vous avez du contenu visuel de haute qualité. Bien utilisé, il peut amener du trafic vers votre site web et surtout vers votre boutique en ligne (70% des "pins" seraient liés à des intentions d'achats). Mode, artisanat, décoration, alimentation et voyages sont des thématiques qui fonctionnent très bien sur ce réseau. Infographies et graphiques, dans les domaines plus techniques, sont également prisés.