

10 clés pour maximiser votre impact sur les réseaux sociaux



Même si vous avez décidé de ne pas animer de comptes sur les réseaux sociaux, vous y êtes présent. **Les internautes parlent de vous et si vous voulez augmenter le développement de votre business, l'idéal est de maîtriser ces outils.** Pour maximiser votre impact sur les réseaux sociaux, vous trouverez dans cet article les 10 clés que nous utilisons pour [Neocamino](#) et que nos clients s'approprient à travers [notre solution de communication](#).

Optimisez votre profil et votre

page

Lorsque vous créez un profil et une page d'entreprise sur un réseau social, faites en sorte de respecter les standards. Vous n'animeriez sans doute pas tous vos comptes bien sûr, mais il est important que les internautes y trouvent vos comptes « nickel ».

Déterminez bien ce qui sera votre profil en tant qu'individu et ce qui représentera votre entreprise en tant que structure. La plupart des réseaux sociaux proposent cette possibilité d'avoir les deux - il est important de l'utiliser à bon escient.

Votre photo est primordiale : souriez, montrez votre visage, restez professionnel pour vos profils et choisissez votre logo dans la [taille indiquée](#) pour illustrer vos pages. Les informations nécessaires dans les descriptions doivent être renseignées pour qu'on vous trouve et que vos services ou produits soient facilement identifiables.

Soyez là où se trouve votre communauté

À tous ceux qui me demandent s'ils doivent utiliser tel ou tel réseau, je réponds "Qui sont vos prospects, est-ce que eux les utilisent?". Quand on parle de réseaux sociaux, la première étape est de savoir lesquels animer. Il y a une réponse simple : choisissez ceux qu'utilisent déjà votre communauté.

Vos prospects et vos clients, vos partenaires et vos fournisseurs, voilà votre communauté - les personnes qui partagent vos valeurs, vos passions et ont le ventre qui les chatouille pour les mêmes raisons. Sur les réseaux sociaux, déterminez quels sont les groupes qui sont déjà

formés et dans lesquels votre communauté interagit, pour choisir d'y intervenir vous aussi, ou non.

Construisez votre mécanique

Pour avoir un impact sur les réseaux sociaux, le secret est d'être régulier. Je vous conseille de vous créer un petit calendrier et de réserver des créneaux pendant lesquels vous savez que vous vous consacrez à l'animation de vos comptes.

De mon côté, j'utilise le temps de trajet vers nos bureaux le matin pour me connecter, avec mon téléphone, à mes différents comptes et réaliser quelques actions. J'ajoute de nouveaux contacts, j'aime des commentaires ou je relaie des articles que j'apprécie.

L'important est cela entre dans votre calendrier et que vous ayez noté noir sur blanc quels sont ces moments. Une bonne technique est aussi de vous créer des liens de raccourci vers vos comptes, dans votre navigateur internet et sur votre téléphone. L'objectif est d'être efficace et de respecter le temps que vous avez réservé.

Faites grandir votre communauté étape par étape

Votre première mission sur les réseaux sociaux est de faire grandir votre communauté. Vous devez faire en sorte que de plus en plus d'utilisateurs du réseau social, intéressés par votre expertise ou votre domaine d'activité, vous suivent.

Pour cela, la meilleure technique est la séduction. La première étape dans la séduction est le clin d'oeil. De la même façon, pratiquez le clin d'oeil régulièrement avec les utilisateurs que vous voulez attirer vers vous. Plus concrètement, aimez leurs publications, commentez-les, demandez-leur de rejoindre leurs contacts ou leurs groupes. En 3 mots, faites-vous voir!

Au fur et à mesure que votre relation grandit, vous pourrez entreprendre des interactions plus engageante, comme dans une relation de séduction. Par exemple, leur demander de relayer un de vos posts ou de vous mettre en contact avec une de leurs relations, qui pourrait parler de vos produits ou devenir client chez vous.

Devenez un expert reconnu

Faire grandir sa communauté c'est bien, la faire venir sur son site Internet, c'est mieux. Votre seconde mission sera donc de relayer des articles de votre blog ou des pages de votre site internet pour attirer de nouveaux visiteurs dessus.

Soyez habile : proposez des contenus qui donnent envie d'aller sur votre site. Si vous partagez toujours vos produits ou votre page d'inscription pour une demande de devis, il est très probable que peu de membres de votre communauté cliquent effectivement sur vos liens :)

Chaque jour, donnez en tout cas la possibilité à vos contacts de venir sur votre site internet grâce au partage d'une page ou d'un article.

Rendez votre communauté meilleure

Dans le même esprit, parce que l'on n'a pas toujours le contenu suffisant pour partager des liens aussi régulièrement que nécessaire sur ses réseaux, vous pouvez sélectionner les articles d'actualité qui vous ont plu, qui vous ont vous-même intéressé et les diffuser depuis vos comptes.

L'objectif est de devenir une référence. Pas forcément LA référence, mais vous voulez que vos contacts vous considèrent comme un contact crédible, qui suit son domaine d'activité et donne des conseils avant de demander quoi que ce soit.

Cette veille doit faire partie de votre rituel: gardez en favoris quelques sites intéressants pour vous, qui publient régulièrement des nouveaux contenus et diffusez-les... simplement.

Faites des compliments à bon escient

Vous voulez qu'on parle de vous ? Parlez d'abord des autres !

Un levier très puissant pour être repéré et pour faire en sorte qu'on pense à vous, qu'on vienne sur votre profil ou votre page, qu'on parle de vous, c'est de citer les personnes de votre réseau qui peuvent vous être utiles.

Vous participez à un événement ? Prenez une photo, postez la sur votre compte en citant les intervenants qu'on y voit ou le partenaire. Vous avez trouvé un article de tel journaliste intéressant ? Relayez-le auprès de votre communauté en citant l'auteur :)

Mettez les outils à votre service

De nombreux outils existent pour gagner du temps sur les réseaux sociaux. L'idéal est de commencer à la main, de comprendre quel est le rituel optimal pour vous et ensuite de le rendre le plus automatique possible.

Parmi les outils qui peuvent vous aider à automatiser votre présence sur les réseaux sociaux, je vous conseille cette liste en particulier :

- [Mention](#): pour suivre ce qui se dit autour de votre domaine d'activité
- [Hootsuite](#): pour programmer vos publications et animer tous vos comptes d'un même endroit

- [Neocamino](#): pour être accompagné pas à pas sur les actions personnalisées à réaliser chaque jour sur les réseaux sociaux
- [Canva](#): pour créer des images adaptées avec les formats adaptés aux réseaux sociaux

Faites-nous vibrer !

Qu'est-ce qui compte le plus sur les réseaux sociaux ? L'émotion !

Chaque fois que vous cliquez sur le bouton "Publier", posez-vous la question de savoir si votre publication va faire sourire, va choquer, rendre triste ou mettre en colère. Si ça n'est pas le cas, revoyez votre copie. Ne soyez pas consensuel sur les réseaux sociaux, prenez parti et fortement !

L'astuce ultime ? Utilisez des petits chats, c'est ce qui fonctionne le mieux :)

Faites de la publicité un booster

Quand on nous demande s'il faut faire de la publicité sur les réseaux sociaux, nous répondons souvent que la publicité est toujours intéressante si on connaît ses objectifs et qu'on peut suivre précisément ce qui se passe ensuite.

Les réseaux sociaux vous permettent de faire de la publicité très ciblée, c'est le principal intérêt. Vous allez pouvoir toucher les personnes qui habitent telle ville, sont de tel sexe et appartiennent déjà à tel et tel groupe. Vous pourrez aussi "rattraper" des utilisateurs qui sont déjà venus sur votre site ou ceux dont vous avez les adresses email.

Il s'agit donc d'un outil très puissant pour peu qu'on prenne le temps et l'énergie de bien l'utiliser.

À vous de jouer.

Où en êtes-vous avec vos comptes sur les réseaux sociaux? Avez-vous d'autres bonnes pratiques à partager? Les réseaux sociaux sont un outil très puissant de diffusion de vos contenus et de notoriété, vous devez les mettre à votre service pour réussir votre entreprise et ces 10 conseils vous y aideront.

Le plus important finalement et le point commun de ceux qui réussissent, c'est d'y aller. Jetez-vous, lancez-vous, soyez réguliers et apprenez étape par étape.

10 conseils proposés par [Neocamino](#)