

## 10 raisons de mettre en place une stratégie social media

### 1. Développer votre visibilité

Avec plus d'1 milliard d'utilisateurs dans le monde, Facebook est le média qui permet de toucher le plus de prospects.

### 2. Trouver des clients pour augmenter votre chiffre d'affaires

Grâce à votre page Facebook, vous pouvez atteindre vos prospects, consommateurs potentiels, et, sur le long terme, accroître votre CA.

### 3. Contrôler votre e-réputation

Aujourd'hui, tous vos clients et concurrents sont sur Facebook ! En vous créant un compte vous pourrez surveiller ce qu'ils disent de votre marque et de votre secteur d'activité.

### 4. Réunir une communauté autour de votre marque

Offrez à vos clients un espace sur lequel ils peuvent échanger et partager afin de les fidéliser. Fiers d'appartenir à votre communauté, ils n'hésiteront pas à relayer les informations que vous diffusez grâce à la viralité du réseau social. Ils développeront un sentiment d'appartenance fort à la marque.

### 5. Créer une véritable relation client

Le client doit devenir votre ambassadeur, c'est pourquoi vous devez interagir avec lui et l'impliquer. Il se sentira alors concerné et parlera de vous en bien à son entourage. C'est un travail collaboratif qui vise à améliorer votre notoriété.

### 6. Gérer les commentaires : ne pas les laisser sans réponse

Donner la possibilité à vos clients de vous contacter publiquement peut les rassurer. Facebook est un outil qui permet de réagir instantanément suite à un commentaire sur votre marque. Il ne faut pas laisser une information négative se propager. S'ils ont un problème, ils vous en parleront directement, ce qui vous permettra de le résoudre et d'éviter qu'ils en parlent négativement auprès de leurs contacts.

### 7. Maîtriser votre image

Ce n'est pas parce que vous n'avez pas créé officiellement votre page Facebook que d'autres ne l'ont pas fait à votre place ! En effet, un internaute peut créer une "Fan page" à votre nom. Impossible bien évidemment de la maîtriser si vous n'êtes pas présent sur Facebook de manière officielle. Des solutions existent pour reprendre le contrôle de votre image sur Facebook.

### 8. Impliquer vos salariés

Chaque jour, vos salariés utilisent Facebook (11 millions d'utilisateurs quotidiens en France) ! Leur proposer de s'impliquer dans la promotion de votre entreprise sur Facebook peut renforcer le sentiment d'appartenance à la culture de votre entreprise et générer chez eux une motivation supplémentaire dans leur travail. Ils seront plus motivés et donc plus efficaces.

### 9. Impliquer vos clients, récolter leurs témoignages

Vous réfléchissez à un nouveau produit/service ? Demander l'avis des internautes à travers votre page Facebook peut s'avérer riche en enseignements et flatteur pour vos clients/prospects. Il y aura donc une meilleure adéquation entre l'offre et la demande.

### 10. Un vrai canal d'acquisition

35% des utilisateurs Facebook déclarent être devenus nouveaux clients d'une marque en raison de sa présence sur les réseaux sociaux. Qu'attendez-vous ?