

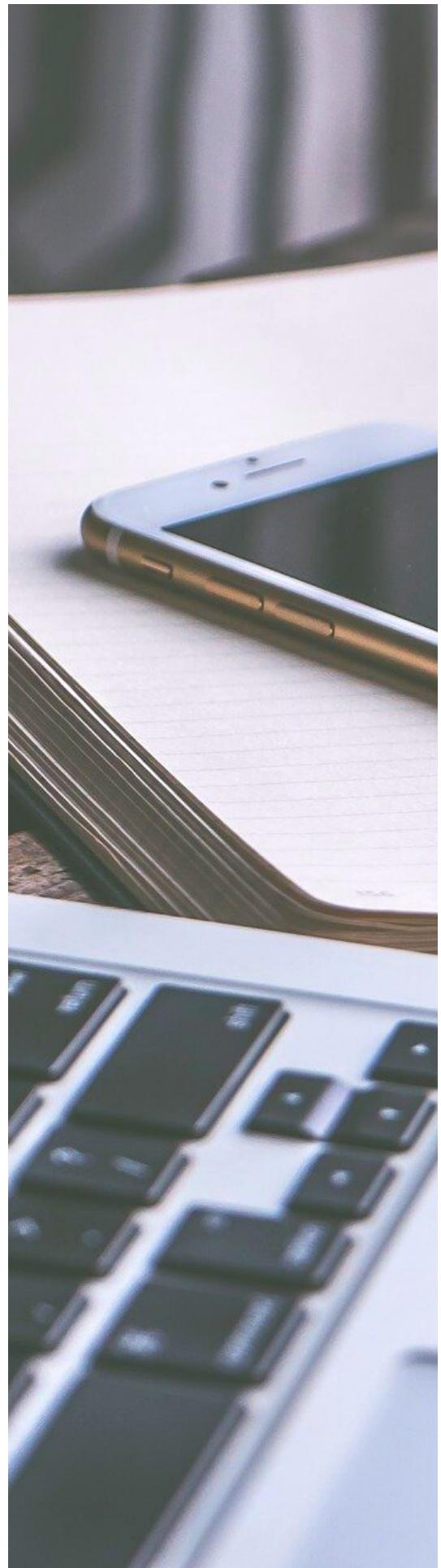
# POURQUOI LES RÉSEAUX SOCIAUX SONT-ILS INDISPENSABLES ?

## QUELQUES STATISTIQUES

**Sur Instagram, 80 % des gens suivent au moins une marque et/ou une entreprise**

**60 % des utilisateurs d'Instagram disent avoir découvert de nouveaux produits sur la plateforme**

**Le bouche-à-oreille est à l'origine de 20 à 50 % des décisions d'achat**



Sherpa Marketing a constaté que les gens suivent davantage les marques (ou entreprise) sur les réseaux sociaux que des personnalités connus

- Établis en 1996, Sherpa à réalisé des centaines de campagnes qui ont généré plusieurs millions de dollars de ventes pour ses clients

Vous croyez que les gens s'abonnent uniquement aux marques (ou entreprise) qu'ils connaissent déjà ? **FAUX !** Les réseaux sociaux sont maintenant davantage utilisés pour **découvrir et trouver** des produits ou services

En faisant parler de vous sur les réseaux sociaux, vous renforcez votre **popularité**, ainsi que la crédibilité de votre marque (ou entreprise)  
Vous vous préparez donc à augmenter vos ventes !  
- votre popularité représente le degré de familiarité et la façon dont votre public cible reconnaît votre entreprise

POSTE CANADA A BATTU UN RECORD EN LIVRANT 1 MILLION DE COLIS, CHAQUE JOUR, POUR 181 JOURS CONSÉCUTIFS

- Publié le 23 janvier 2021, par Narcity Canada

## CRÉER UN LIEN HUMAIN

Présentez à vos clients les personnes qui font que votre entreprise est ce qu'elle est et montrez comment les **clients existants** utilisent et profitent de vos produits

## GAGNEZ LA CONFIANCE DU PUBLIC

Mettre votre **profil LinkedIn** à jour est une bonne façon de mettre en valeur vos compétences, vos études, votre expérience et vos valeurs en tant qu'entrepreneur(e)

## RESTEZ CONNECTÉ

Gardez vos **publications cohérentes, divertissantes et informatives**. Vos abonnés seront heureux de voir votre nouveau contenu dans leur fil d'actualité, vous gardant en tête pour que vous soyez leur **premier arrêt** lorsqu'ils seront prêts à faire un achat

## AUGMENTER LE « TRAFFIC »

Le **partage de contenus** intéressants de votre site web vers vos réseaux sociaux et entre vos différentes plateformes (Ex: Facebook et Instagram) est un excellent moyen d'attirer des abonnés/clients potentiels, dès que vous publiez une nouvelle publication ou une nouvelle promotion

# ÉTABLIR UN LIEN AVEC VOTRE CLIENTÈLE

Les réseaux sociaux sont une voie à **double sens**. Ils vous donnent la possibilité d'interagir directement avec vos clients et leur donnent également la possibilité d'interagir directement avec vous (votre entreprise)

Exemple: répondre à des commentaires ou messages

## EN APPRENDRE PLUS SUR VOS CLIENTS

Les réseaux sociaux génèrent une **énorme quantité de données** sur vos clients en temps réel, comme les informations démographiques des clients. Vous pouvez consulter et utiliser ces informations pour connaître votre clientèle et prendre des décisions commerciales plus intelligentes

## GARDER UN ŒIL SUR VOTRE COMPÉTITION

Suivre les **mentions** de vos concurrents pourrait révéler les points faibles de leurs produits et/ou services. Vous serez aussi au courant lorsque votre concurrence lance de nouveaux produits, organise des promotions ou publie de nouveaux rapports ou des données. Ce sont tous des points sur lesquels vous pouvez **prendre avantage**

LES RÉSEAUX SOCIAUX PRENNENT DE PLUS EN PLUS D'AMPLEUR DANS LA RECHERCHE DE PRODUITS ET LE COMMERCE EN LIGNE.

C'EST LE MOMENT PARFAIT POUR ALIGNER VOS OBJECTIFS DE MARKETING SOCIAL ET DE VENTE !