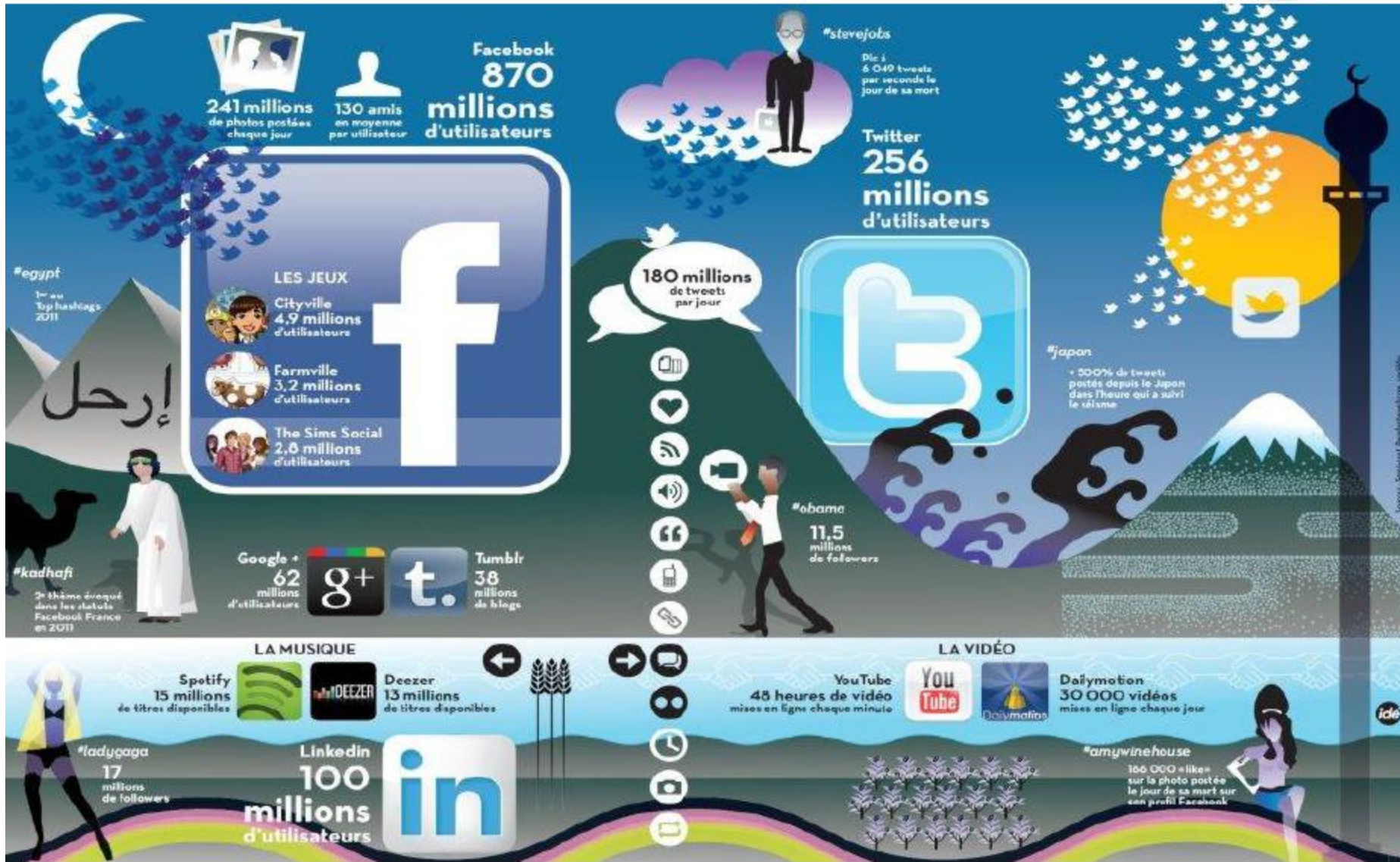


Réseaux sociaux et développement de son activité professionnelle





À la découverte des réseaux sociaux



- Il y a **2,4 milliards de comptes** de réseaux sociaux dans le monde

Twitter

- 200 millions d'utilisateurs dans le monde
- 500 tweets par seconde...



You Tube

- 100 millions de visiteurs par mois
- 2 milliards de vidéos visionnées par mois
- 1er moteur de recherche avant Google



Facebook est le 2ème site le plus visité après Google

- 800 millions de membres
- 15 millions en France
- 3 milliards de photos sur le site
- 100 millions d'utilisateurs via leur mobile
- 60 millions de changement de statut quotidien...

Viadeo : 35 millions



Linkendln : 130 millions

Flickr

- 51 millions de membres
- 6 milliards d'image
- 3500 images téléchargées par minute



Instagram

- 14 millions de nouveaux comptes en 2011



- **Publication** : blogs...
- **Partage** : vidéos, musique, documents
- **Discussion** : forum
- **Commerce** : avis clients, sites d'achats groupés...
- **Localisation** : partages d'événements
- **Réseautage** : perso, pro
- **Jeux** : social gaming



Je commence par quoi ?



Confiance Client
performance des centres d'appels

- Avoir un projet !
- Définir ma stratégie



- Repérer ma communauté
- Susciter l'intérêt : quelle ligne éditoriale ?

Les commandements d'une présence efficace

Respecter les règles

- Citations : si le contenu ne nous appartient pas, citer précisément ses sources, ajouter un lien
- Limiter les copies de contenu (+/- 20% de l'original)
- Jouer la transparence, pas d'anonymat
- Communiquer avec passion et avec plaisir
 - Intégrer les modes émotionnels → Facebook
- Être professionnel et donner du contenu
- Définir un bon rythme de communication
- Ecouter et dialoguer, donner avant de recevoir
- Connaître les codes et le vocabulaire de chaque communauté (ex Twitter)



Quels réseaux, quels usages

- Blogs
- Forums professionnels
- Bases de connaissances (WIKI : What I Know Is)
- Diffusion de contenus : livres blancs, Slideshare
- Les outils de curation
 - scoop.it http://www.youtube.com/watch?v=Bnr6QKKcsII&feature=player_embedded
 - paper.li http://www.youtube.com/watch?v=HpVOnhDD-Q0&feature=player_embedded
 - pearltrees http://www.youtube.com/watch?v=WszNhF3vfBQ&feature=player_embedded
 - montage http://www.youtube.com/watch?v=QN8tP2LU_lo&feature=player_embedded
- Les réseaux professionnels : Viadéo, LinkendIn
 - Business : rendre visible son profil, son activité, trouver des clients
 - Emploi : rechercher un emploi, recruter
 - Réseau : échanger, développer son carnet d'adresses
- Les « classiques »
 - Facebook
 - Twitter
 - Google+ ...

12 conseils pour développer son business avec Twitter

<http://www.presse-citron.net/12-conseils-pour-developper-son-business-avec-twitter>



Confiance Client
performance des centres d'appels

- Il y a plusieurs bonnes raisons pour "marketer" son business sur Twitter. La première est que c'est gratuit et la seconde c'est que grâce à Twitter il est possible d'être connecté directement avec toute personne importante pour soi.

1. Programmer ses Tweets

Programmer ses tweets permet à son meilleur contenu d'avoir le meilleur écho possible. L'idéal étant a priori de publier le jeudi et le vendredi entre 15h et 17h.

2. Utiliser le bon "raccourcisseur"

Il y a aujourd'hui plusieurs "raccourcisseurs" d'url, par exemple: bit.ly, j.mp, goo.gl ou su.pr (mais il y en a encore d'autres). bit.ly a développé en plus un outil d'analyse qui permet de savoir précisément combien de gens ont cliqué un lien bit.ly, dans quel pays... Il suffit d'ajouter le signe "+" à la fin du lien dans sa barre de navigation.

3. Tweeter souvent

En utilisant Twitter quotidiennement, on montre qu'on prend Twitter au sérieux et on a davantage de chances d'augmenter son nombre de followers.

De plus en étant actif, on diminue le risque d'être "unfollowé" pour inactivité.

4. Faciliter les conversations

Il y a plusieurs moyens pour créer ou alimenter des conversations. On peut poster du contenu et lancer un débat ou demander un retour sur son site, son blog, son offre, sa promo... ou tout simplement parler de ses produits ou services. Essayer en tout cas d'être utile, pertinent et d'apporter de la valeur à sa communauté. Poster du contenu qui a une forte probabilité d'être retweeté.

5. Etre créatif

Réagir aux tendances de son domaine d'activité. Concision et précision sont des arts remarqués et appréciés sur Twitter.



12 conseils pour développer son business avec Twitter (suite)

<http://www.presse-citron.net/12-conseils-pour-developper-son-business-avec-twitter>



Confiance Client
performerCe des centres d'appels

6. Ne pas spammer

1 à 2 tweets par heure est suffisant, hormis lors d'une conversation. Plus il y a de conversations, mieux c'est, et tous les followers ne les voient pas à moins de suivre les 2 membres qui se tweetent.

Pour éviter les spameurs, on peut utiliser [TrueTwit](#), service qui permet de valider qu'un follower est bien une personne réelle et non un robot.

7. Oser demander

Ne pas avoir peur de demander des actions spécifiques sur son Twitter feed, par exemple un retweet. Il suffit souvent de demander pour recevoir. Si on ne demande pas de retweet, on en a généralement moins qu'en le demandant. Le "call to action" fonctionne.

8. Tweeter le vendredi

Le vendredi est l'une des plus grosses journées sur Twitter, en particulier l'après-midi. Donc il faut faire en sorte de publier son meilleur contenu à ce moment là, quitte à le programmer.

9. Installer un compteur

Sur son blog ou sur son site, il est nécessaire de mettre un widget qui indique combien de followers on a. C'est un bon moyen de montrer une certaine preuve sociale et de faire ressortir son expertise.

10. Username

Même si la taille est limitée par Twitter, il faut qu'il soit facilement mémorisable, qu'il vous représente et qu'il soit le plus court possible. Plus le username est court, plus c'est simple d'écrire de longs tweets et qu'ils soient ensuite retweetés.

11. Ne pas être uniquement business

Il faut être "social". Si on ne poste que de liens, on peut apparaître comme un robot.

Il faut engager, s'engager, interagir, essayer de connaître les autres.

Ne pas hésiter à créer des listes. Plus on crée de listes, plus on est présent sur des listes.

12. Participer au #FollowFriday

Le #FF est un bon moyen de promouvoir ceux avec qui on a été en relation pendant la semaine. La plupart des gens qu'on suggère en FollowFriday, le feront en retour.

Plusieurs comptes ont obtenu des milliers de followers simplement en recommandant beaucoup de comptes en FF. Pour cela, recommander des profils qui ont beaucoup de followers. Le FF est un très bon moyen de remercier ceux qui vous ont retweeté.



comment créer un compte tweeter



Tous

Vidéos

Actualités

Images

Shopping

Plus

Paramètres

Outils

Environ 2 420 000 résultats (0,38 secondes)

Résultats pour **comment créer un compte *twitter***

Essayez avec l'orthographe [comment créer un compte tweeter](#)

Méthode 1 Créez un compte Twitter

1. Allez sur www.twitter.com.
2. Cliquez sur « S'inscrire sur Twitter. ... »
3. Fournissez quelques informations à votre sujet. ...
4. Choisissez un nom d'utilisateur. ...
5. Décidez si vous désirez rester en permanence connecté à Twitter sur l'ordinateur que vous utilisez. ...
6. Cliquez sur « Créer mon compte ».

