

# Comment communiquer sur les réseaux sociaux ?

**Ou comment développer efficacement une  
communauté engagée ?**

# Qui je suis ?

les savons  
L. de  
Lionel



- Artisan savonnier depuis 1 an
- Une activité développée uniquement à partir des outils digitaux
- Auparavant, consultant en stratégie digitale

# Les réseaux sociaux : une opportunité à saisir !

- Les réseaux sociaux sont en 2020 incontournables.
- Avec la crise sanitaire, seules les entreprises qui ont travaillé leur communauté sur les réseaux sociaux et leur présence digitale en général tirent leur épingle du jeu.
- L'enjeu : disposer d'une communauté suffisante pour y développer une activité rentable.

**Mais exister sur les réseaux sociaux ne s'improvise pas : il faut  
Connaître les bonnes pratiques pour y parvenir.**

# Les 6 erreurs à ne surtout pas commettre !

- 1 - Penser que vous n'avez pas besoin du web
- 2 - Penser qu'il suffit d'avoir une page Facebook ou un site web pour vendre
- 3 - Chercher uniquement à vendre
- 4 - Au contraire, ne pas oser vendre !
- 5 - Pour les petites entreprises, sous-traiter votre com !
- 6 - Chercher la perfection

# 6 actions pour développer sa présence sur les réseaux sociaux

- 1 - Le plus important : LA RÉGULARITÉ
- 2 - Sélectionnez un réseau social, et travaillez-le à fond, quitte à ne pas être présent sur les autres
- 3 - Variez les types de contenus pour surprendre votre communauté
- 4 - Adoptez un ton sympathique et empathique : montrez que vous vous souciez vraiment de vos clients
- 5 - Expliquez les bénéfices de ce que vous vendez et mettez l'accent sur les problèmes auxquels vous répondez
- 6 - Sur Facebook et Instagram, n'hésitez pas à sponsoriser vos publications pour augmenter leur portée.

Quels réseaux  
sociaux choisir ?



---

# Google My Business : le réseau social incontournable (et pourtant le plus mal utilisé...)

---



- Très facile à alimenter : il ne nécessite que quelques minutes chaque jour
- Idéal pour développer sa visibilité en local
- Développe le trafic sur internet, mais aussi le trafic en magasin

# Facebook : un excellent ROI, mais coûte cher en temps et en argent !



- Facebook est le réseau social le plus chronophage
- Avec Facebook, vous pouvez vendre en ligne, mais aussi développer le trafic en magasin
- par contre, vous aurez besoin d'un budget publicitaire conséquent



# Instagram, si votre activité est instagrammable !



- Le réseau social idéal pour les artisans !
- Un excellent moyen de développer son trafic physique en magasin
- Avec Instagram, il faut produire **BEAUCOUP** de contenu pour tirer son épingle du jeu

# LinkedIn : un réseau surprenant en B2B, et aussi en B2C !



- Un réseau social qui ne nécessite pas de budget publicitaire
- Une excellente portée des publications
- Par contre, un réseau social où il faut accepter de se mettre en avant personnellement !

**Merci !**

**Site web : <https://lessavonsdelionel.com>  
Facebook et Instagram : @savonsdelionel  
LinkedIn : Lionel Bottero-Clément**