



Agence de conseil en marketing d'influence, stratégie réseaux sociaux
et e-réputation

Aujourd'hui, être présent sur les réseaux sociaux est indispensable pour développer et fidéliser votre clientèle

L'usage grandissant d'internet a modifié le comportement des français et leur rapport à la consommation.

Aujourd'hui, la France compte près de 50 millions d'internautes, et 92% des entreprises sont présentes sur internet.

Quels que soient leur âge, leur origine sociale, leur profession ou leur sexe, près de huit français sur dix sont présents sur un ou plusieurs comptes sur les réseaux sociaux.



Le web vous offre des possibilités de développement sans précédent.

Existez et augmentez votre visibilité

92 % des entreprises étant présentes sur les réseaux sociaux, une entreprise qui n'a pas d'activité sur au moins un réseau social n'existe pas aux yeux des clients.

En étant présent sur les réseaux sociaux, vous augmentez aussi votre visibilité dans les moteurs de recherche tels que Google.

Attirez de nouveaux clients

Les réseaux sociaux ont l'avantage d'être peu coûteux. Aujourd'hui, chacun de vos clients a en moyenne 200 amis sur les réseaux sociaux, soit un potentiel de diffusion important pour votre entreprise, votre marque, vos produits, vos services.

Informez sur votre actualité et dynamisez votre chiffre d'affaires

Nouveaux produits, nouveaux services, changement de menus, organisation d'un événement, ... attirez de nouveaux clients et gardez le lien avec votre clientèle existante avec un tweet, une publication sur Facebook, une photo ou une vidéo sur Instagram ou Pinterest.

Récoltez des avis et améliorez votre offre

Vos clients parlent de vous sur les sites d'avis tels que Tripadvisor, Shopwise, Ciao, ... Soyez à l'écoute, répondez aux commentaires (positifs comme négatifs).

C'est en créant un lien avec votre clientèle que vous la fidéliserez !

Aussi, détectez vos points d'amélioration pour augmenter le taux de satisfaction de vos clients.

Créez une communauté et fidélisez vos clients

En étant présent sur les réseaux sociaux, vos followers se sentent proches de vous. Ils peuvent vous parler, interagir avec vous, découvrir vos actualités « en avant première ». Ainsi, vous créez un lien émotionnel.

Maîtrisez les messages véhiculés sur votre établissement

Malgré vous, on parle de vous sur internet. En développant vos propres présences, vous maîtrisez vos messages, vous gérez la communication auprès de votre cible de clientèle, vous développez votre culture d'entreprise et vous créez du lien avec vos consommateurs.

En résumé, en étant présent sur les réseaux sociaux, vous optimiserez votre visibilité et augmenterez votre vitesse de développement.



www.ms-influence.com
morgane@ms-influence.com
06 32 31 11 08