



Le syndicat  
de la Profession Comptable

# POURQUOI & COMMENT INVESTIR LES RÉSEAUX SOCIAUX

---

**POUR LES CABINETS INDÉPENDANTS**

# 6 RAISONS POUR Y ÊTRE



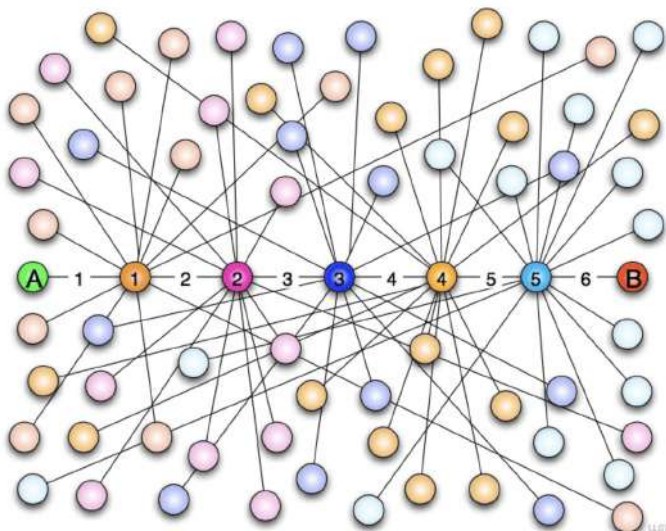
- 1 Créer votre **propre** identité
- 2 Construire votre **réputation**
- 3 Vous faire **connaître**
- 4 Être **là** où il y a du monde
- 5 Vous **démarquer**
- 6 Développer la **visibilité** de votre cabinet

## LA PUISSANCE DES RÉSEAUX SOCIAUX

Tous les humains peuvent être reliés entre eux avec seulement 6 maillons.

Vous connaissez quelqu'un, qui connaît quelqu'un, qui connaît quelqu'un, qui connaît quelqu'un, qui connaît quelqu'un, qui connaît Bill GATES.

😊 Vous n'êtes probablement qu'à **1** ou **2** **PIXELS** du client de vos rêves !



« *Tout le monde est connecté, il est temps de vous connecter à tout le monde* »

indique Mitch JOEL dans son livre *Six Pixels de Séparation* (éditions Diateino)

# 3 RÉSEAUX SOCIAUX POUR VOTRE CABINET INDÉPENDANT



**FACEBOOK**  
LE RÉSEAU LE PLUS FRÉQUENTÉ



Un mini-site à l'image de votre cabinet



Hier des échanges entre amis, aujourd'hui les TPE y sont



Développez votre « love-marque »



Communiquez de façon non intrusive avec vos clients

2,5

**MILLIARD** de contenus partagés chaque jour

**31 MILLIONS**

d'utilisateurs actifs en France



**TWITTER**  
LE RÉSEAU DES INFLUENCEURS



Messages instantanés de 140 caractères maximum



Tous les contenus sont publics



Identifiez les influenceurs et journalistes

5 700

tweets chaque seconde

12,1

**MILLIONS** de visiteurs uniques en France



**LINKEDIN**  
LE RÉSEAU PROFESSIONNEL DE RÉFÉRENCE



Développez votre réseau professionnel



Trouvez des partenaires



Gagnez en influence en publiant vos articles



Recrutez

9,6

**MILLIONS** de visiteurs uniques en France

# 2 ÉTAPES AVANT DE VOUS LANCER

## 🎯 DÉFINISSEZ VOS OBJECTIFS

- 👜 Recruter
- 👤 Trouver des nouveaux clients
- 💬 Entrer en relation avec des partenaires
- 👁️ Veiller
- @ Développer votre « **capital social** »

PERSONAL BRANDING

**e-reputation**

## ✍️ ECRIVEZ VOTRE LIGNE ÉDITORIALE

✍️ « **Style** » de communication

*Humoristique* CLASSIQUE  
DÉCALÉ PROFESSIONNEL  
TECHNIQUE SIMPLE

## OBJECTIFS

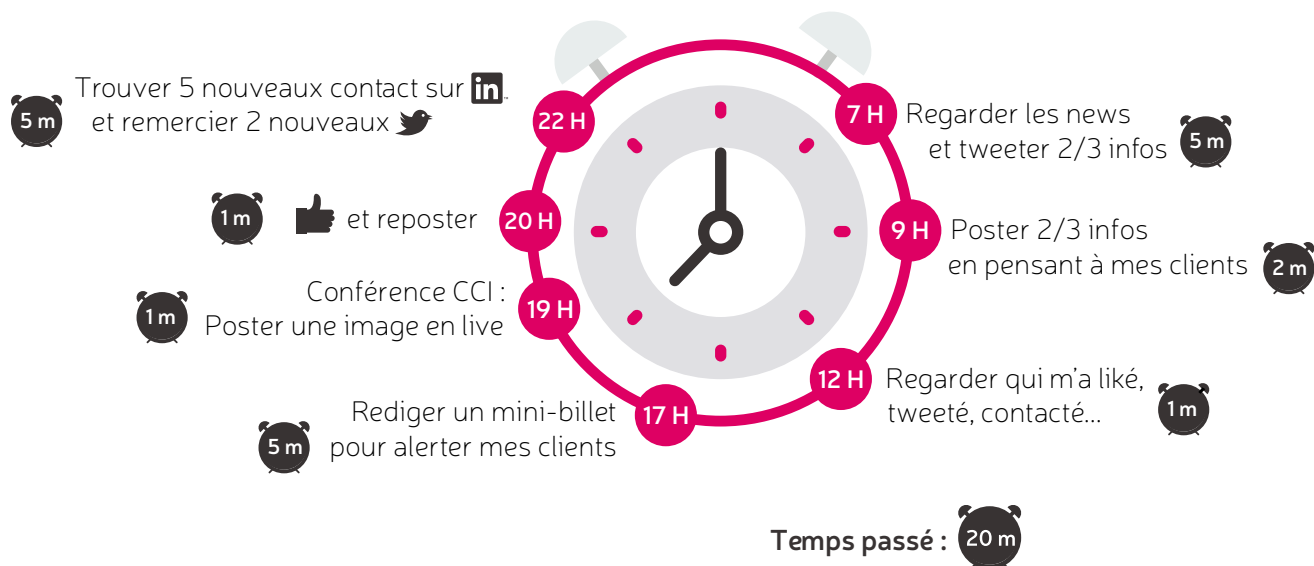
🎯 Cible .....  
♂️ ♀️ Hommes/femmes  
👤 Âge  
👜 Métier  
🌐 Zone géographique,...

📁 Contenu .....  
🖼️ Images  
🎥 Vidéos  
📄 Textes  
📌 Liens,...

📅 Fréquence de publication

? Moyens .....  
🏦 Financiers  
👤 Humains

# VOTRE AGENDA D'EXPERT BRANCHÉ



## LA JOURNÉE D'UN EXPERT BRANCHÉ

TWITTER

**3** TWEETS & **2** RETWEETS (PAR JOUR)

SUIVRE **5 À 10** NOUVEAUX PROFILS PAR SEMAINE

FACEBOOK

POSTER **2** INFOS (PAR JOUR)

LINKEDIN/VIADÉO































SE CONNECTER À **3** OU **5** NOUVELLES PERSONNES PAR SEMAINE

**POSTER DANS DES HUBS DES INFOS** (uniquement s'ils sont pertinents)

PARTICIPEZ À UNE DISCUSSION.

Testez, observez les habitudes de vos internautes afin d'adapter vos publications.

# VOTRE CHALLENGE D'ANIMATION EN 30 JOURS

- 1  Publiez une photo du cabinet
- 2  Répondez à une question
- 3  Présentez un nouveau collaborateur
- 4  Véhiculez une actualité
- 5  Recueillez un témoignage client
- 6  Décrivez les valeurs du cabinet
- 7  Partagez l'événement d'un groupe que vous suivez
- 8  Publiez un message amusant
- 9  Racontez l'histoire de votre cabinet
- 10  Partagez le contenu d'une personne ou entreprise
- 11  Prenez une photo d'un nouveau client
- 12  Fêtez la saison
- 13  Postez une inspiration
- 14  Mettez en lumière un client fidèle
- 15  Publiez une photo d'un événement auquel vous avez assisté
- 16  Invitez à aimer ou partager votre page
- 17  Posez une question à vos internautes
- 18  Créez une vidéo de présentation du cabinet et de vos missions
- 19  Répétez une animation qui a eu du succès
- 20  Partagez votre dernière newsletter mail
- 21  Publiez un lien vers un article susceptible d'intéresser vos internautes
- 22  Présentez votre logo en image
- 23  Défendez une cause qui vous tient à cœur dans votre profession
- 24  Conseillez un livre ou magazine
- 25  Mettez en valeur une activité locale
- 26  Démontrez votre compétence à partir de quelques conseils clés
- 27  Célébrez un anniversaire
- 28  Faites une photo de groupe
- 29  Indiquez les différents réseaux sociaux / sites sur lesquels vous êtes présent
- 30  Remerciez vos clients

Vous voilà armé de **30 IDÉES, 30 FAÇONS** de toucher vos internautes et de construire une communauté en ligne

## ASTUCE BONUS

 ILLUSTREZ EN IMAGES

**104 %**

de commentaires de plus pour les posts avec photos !

# TOP 10 DES ERREURS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

---

## 1 PAS DE PLAN D'ACTION

 Si vous n'avez pas définis vos objectifs et vos cibles, vous ne pourrez pas mesurer le succès de vos actions.


## 2 PAS DE STRATÉGIE

 Le partage de contenus mène au échanges, les échanges permettent de construire des relations et les nouveaux contacts sont votre [Retour sur Investissement](#).


## 3 PAS D'INVESTISSEMENT DE CONTENUS

 Une base de données fiable, un site internet ou un blog, des médias (vidéos, photos, ...) sont essentiels pour optimiser votre présence sur les réseaux sociaux.

## 4 OUBLIER L'HUMAIN

 Communiquez avec vos internautes tout comme vous le feriez dans la vie réelle. Soyez humain. Faites-vous des amis. Souvenez-vous que quoi que vous disiez, vous construisez votre image « [personnal branding](#) ».


## 5 IGNORER LES COMMENTAIRES

 [Plus vite](#) vous répondez et plus vous satisferez vos fans. Ils sont vos clients et prospects, traitez-les comme tels.

## 6 SUPPRIMER UNE RÉACTION NÉGATIVE D'UN INTERNAUTE

 En cas de commentaire négatif, répondez. Déclenchez votre procédure de [gestion de crise](#) : « Je vous ai bien compris et entendu. Je vous propose de ... ».

## 7 LAISSER UNE PAGE INACTIVE

 Ne vous reposez pas sur vos lauriers ! Il n'y a rien de pire qu'une page en inactivité après un pic d'animation. Vos fans vous suivent et attendent beaucoup de votre page. Restez [régulier](#) dans vos publications, c'est un travail à mener au [quotidien](#).

## 8 UNE MARQUE NON-IDENTIFIABLE

 Assurez-vous que l'image du cabinet est [identifiable](#) et [cohérente](#) sur tous vos comptes.

## 9 PAS DE PRÉSENTATION

 N'oubliez pas de [soigner](#) la présentation de votre page, comme s'il s'agissait de la vitrine de votre cabinet.

## 10 GRANDE QUANTITÉ ET BASSE QUALITÉ

 Il est primordial de proposer des [contenus attractifs](#) et non de combler votre page avec le plus de publications possibles.

# 6 CLÉS DU SUCCÈS

---



- 1** Discutez, communiquez, intervenez dans les groupes de discussions, **montrez-vous** !
- 2** Echangez **directement** avec vos partenaires, vos clients, des prospects...
- 3** Créez du **flux** : partagez des informations relatives à la nature de votre activité, en indiquant les liens et en commentant
- 4** Soyez **authentique** : sachez vous mettre en valeur sans paraître égocentrique !
- 5** Ne donnez pas d'opinion personnelle
- 6** Cherchez à entrer en contact avec de nouvelles personnes, **ouvrez-vous** !



## FRÉDÉRIC TILLARD

*Expert-Comptable*

*Président du comité de pilotage des Rencontres Marketing et Communication*

*Fondateur de l'alliance Le label CO-PILOTES*

## ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ?

- Retrouvez l'**IFEC** sur Facebook, Twitter, LinkedIn et Viadéo



- *Cahier pratique de l'IFEC : Les réseaux sociaux* par **Hélène MORATI**, sur le site de l'IFEC

- Suivez-moi sur Facebook et LinkedIn : **Frédéric Tillard**

