

T'es pas sur Facebook ?

Mais comment tu fais alors ?...

Comment profiter du web et des réseaux sociaux dans une phase de création/reprise ?

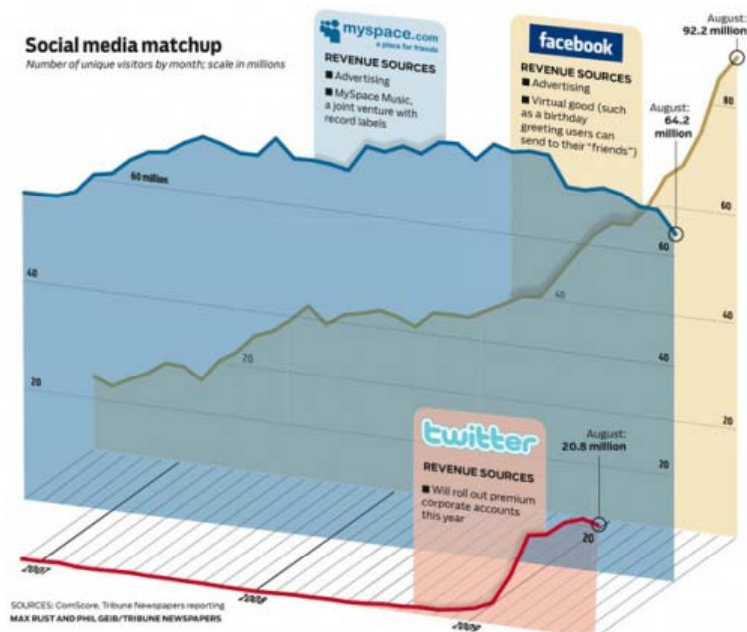
- Yannick LAILLER
 - Responsable de la Communication de Synergia.
 - Agence de Développement Économique de Caen-La-Mer
- Eric LANGLAIS
 - Directeur Conseil Démarches Communication
 - Agence Conseil en Image de Marque et Création Packaging. Caen
 - Corinne CHATELAIN
 - ✓ Directrice Associée Studio Pickup
 - ✓ Studio d'enregistrement. Caen
 - Lucie HUNTZINGER
 - ✓ Directrice Associée L&M
 - ✓ Wedding Planner. Caen
 - Carinne FOSSEY
 - ✓ Directrice Elka Coiffure
 - ✓ Salon de Coiffure. Caen

- La fin des consommateurs
 - Consommateurs + acteurs + reporters + contestataires + ...
 - ✓ Prise de parole
 - ✓ Moyens de communication
- Transfert de propriété de la marque
 - La marque est à tout le monde
 - ✓ Fin du monopole des idées
 - ✓ Le débat permanent
- Naissance et organisation des communautés
 - Considérer les communautés comme des alliés
 - ✓ Gisements d'idées
 - ✓ Intégration de l'entreprise dans le débat

- 82% le bouche à oreille
- Tests consommateurs
- Comparateurs internet
 - 88% des consommateurs utilisent Internet pour se faire une opinion
- 1 consommateur sur 2 fait confiance au vendeur

Internet = 9,6% des dépenses publicitaires

- Sites Web
- Blogs
- Affichage publicitaire (bannières)
- Liens commerciaux
- Medias sociaux
- E-marketing
- Mobiles

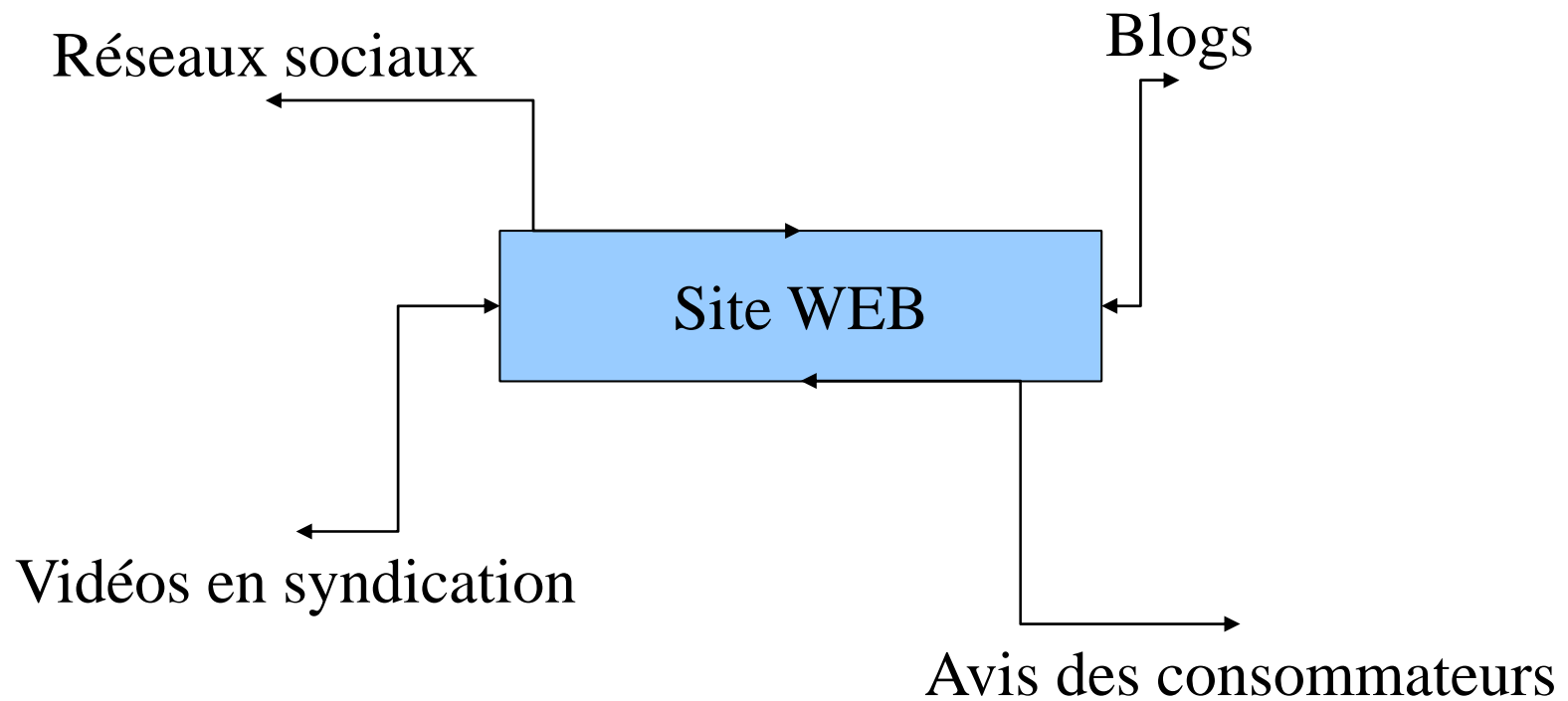


- 15 millions en France

- Avec plus d'une personne sur 4 désormais utilisatrice de Facebook, les français sont particulièrement actifs :

- ✓ Plus de la moitié d'entre eux se connectent chaque jour
- ✓ Plus de 2 millions de mises à jour de statuts chaque jour
- ✓ Plus de 135 millions de photos chargées sur le site chaque mois
- ✓ Plus de 100 000 événements créés chaque mois

- Réseaux sociaux
 - Suivre sa marque
 - Développer son réseau
 - Communiquer
- Vidéo en syndication
 - Image, partage de contenus interactifs
- Blogs
 - Développer une relation, soutenir le débat
- Avis des utilisateurs
 - Evaluer son offre, renforcer la confiance



- Classification des cibles
- Mesure des retours sur investissement
 - Quantitatifs
 - ✓ Visiteurs uniques site web
 - ✓ Taux de conversion
 - Qualitatifs
 - ✓ Commentaires et avis
- Transformer l'instinct en stratégie