

# TRUCS ET ASTUCES POUR BIEN GÉRER SON ENTREPRISE

## Apprivoiser le réseautage social peut porter fruits. Mais par où commencer ?

Le réseautage social (*social networking*) se rapporte à l'ensemble des moyens mis en œuvre pour relier des personnes entre elles. Aujourd'hui, cette notion recouvre aussi les applications informatiques liées à Internet. Au niveau professionnel, le réseautage social peut alimenter la gestion des carrières professionnelles, favoriser les contacts pour des relations d'affaires fructueuses, faire connaître des produits et services, etc. Et vous ? Savez-vous exploiter le potentiel du réseautage social pour votre entreprise ?

Nous avons demandé à Pierrette d'Entremont, vice-présidente du CDÉNÉ et propriétaire de Pida IMP Ltd. ([www.chewelry.ca](http://www.chewelry.ca) et [www.heartstringcompanions.com](http://www.heartstringcompanions.com)) de partager quelques trucs et conseils. Madame d'Entremont est une adepte du réseautage social - elle s'en sert fréquemment pour vendre ses produits et améliorer la visibilité de son entreprise. Voici ce qu'elle nous suggère :

-Commencez par vous créer un profil sur des sites de réseautage social tels *Facebook* ([www.facebook.com](http://www.facebook.com)), *Twitter* ([www.twitter.com](http://www.twitter.com)), *Youtube* ([www.youtube.com](http://www.youtube.com)) et *LinkedIn* ([www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)). Votre profil est votre principal outil de promotion, donc soyez professionnel dans l'image que vous projetez. Assurez-vous que des liens envers vos coordonnées (site Web de votre entreprise, numéro de téléphone, adresse) soient bien visibles afin que des clients potentiels puissent vous contacter. Une photo rend votre profil plus humain et vous différencie des millions d'autres profils sans photo. Plusieurs réseaux vous offre la possibilité de lier vos comptes afin de faciliter la gestion des informations que vous y afficherez - prenez-en avantage.

-Une fois que vous vous êtes inscrits sur ces sites, faites des recherches pour trouver et joindre des groupes cibles avec lesquels vous pourrez échanger des informations. Déterminez qui sont vos clients et partenaires potentiels (en fonction de vos objectifs d'affaires) et recherchez des groupes qui encadrent ces gens afin de les mettre en contact avec votre entreprise.

-Il ne suffit pas simplement de créer un profil et de joindre des groupes - il faut aussi être actif dans vos réseaux ! Cela veut dire investir du temps afin d'alimenter les discussions dans les divers réseaux à lesquels vous appartenez. C'est en alimentant les sites en contenu (photos, vidéos, informations) que les internautes prendront connaissance de l'existence de votre entreprise.

-Offrez des informations utiles et pertinentes afin d'améliorer votre visibilité et d'optimiser votre présence. Si vous avez de la difficulté à penser à quels types d'informations vous aimeriez partager, vous pouvez observer ce que font d'autres entreprises similaires afin de trouver des idées originales que vous pourrez ensuite imiter. Publient-elles des photos et courts vidéos pour montrer leurs nouveaux produits ? Écrivent-elles des blogues ? Initient-elles des conversations intéressantes dans les forums ? Soyez créatif : il ne suffit pas tout simplement de faire la publicité de vos produits et services, mais plutôt de contribuer activement aux discussions qui ont cours en offrant votre expertise et en informant les gens des activités de votre entreprise en rapport avec les sujets de discussions et groupes d'intérêts auxquels vous appartenez. Partagez vos idées et vos intérêts, parlez des activités et nouveautés au sein de votre entreprise, faites la promotion de vos offres/rabais/spéciaux. Enfin, répondez avec professionnalisme aux gens qui vous écrivent/contactent sur ces sites - chaque nouveau contact est un client potentiel !



Ouvrez les portes du monde à votre entreprise.

Ne laissez pas passer la chance de rencontrer des centaines d'éventuels partenaires commerciaux du monde entier. Rendez-vous à Centrallia 2010.

Renseignez-vous. [www.cdené.com](http://www.cdené.com) [www.centrallia.com](http://www.centrallia.com)

Visitez : [www.centrallia.com](http://www.centrallia.com)

WINNIPEG, MANITOBA, CANADA 20.10.2010

Organisé par **anim** En collaboration avec **The Chamber**  
Soutien offert par **Manitoba** **Canada** Contributions de **France**