



MÉDIAS SOCIAUX

Promouvoir votre
site transactionnel

Les médias sociaux sont d'excellents canaux pour promouvoir votre site transactionnel, vos produits et votre commerce!

Ils permettent d'élargir votre bassin de clients et d'entrer en contact direct avec eux.

Par où commencer ?

Le processus est en soi assez simple. Votre succès sera tributaire de votre capacité d'établir de nouvelles relations, en suivant les commentaires des personnes avec qui vous entrez en contact et en interagissant avec celles-ci.

Pour débiter :



1. Créez le profil de votre entreprise sur le réseau le plus utilisé par votre clientèle cible.



2. Remplissez tous les champs descriptifs de votre entreprise. Faites valoir votre entreprise et votre site transactionnel. Prenez soin d'insérer un lien vers votre site transactionnel



3. Ciblez vos clients actuels et potentiels



4. Publiez du contenu de qualité qui attire l'attention de vos clients.



5. Partagez des contenus externes en lien avec vos produits, tels que des recettes, des conseils nutritionnels et autres. Faites attention de ne pas partager les contenus de vos concurrents!



6. Prenez part aux conversations. Soyez actifs en répondant à tous les commentaires sous vos publications, et interpellez vos abonnés en leur demandant leur avis.

Quelques conseils :

- Remercier vos clients en leur envoyant des messages et des offres personnalisées.
- Faites connaître vos offres.
- Interroger vos clients afin de vous assurer de répondre à leurs besoins et ainsi ajuster votre offre de produits.
- Répondez rapidement à l'ensemble des messages reçus, pour éviter les commentaires négatifs.
- Assurez-vous que vos contenus et interactions avec vos clients sont rédigés sans faute d'orthographe.
- Toujours transmettre de l'information de qualité, faire preuve d'ouverture, d'honnêteté et de sincérité dans vos messages et interactions avec vos clients.

Rédaction

Khalil Rihane, associé **ON<CODE**

CSMOCA

Avec l'aide financière de :