

Les réseaux sociaux

Un **réseau (ensemble de liens) social (entre personnes)** désigne un site qui permet de réunir un **ensemble de personnes pour interagir sur des thèmes ciblés**. Les réseaux sociaux sont constitués d'**interactions** entre des personnes connectées qui créent, **partagent** ou échangent des informations et des idées. Les **services** proposés par ces réseaux peuvent être **variés** : **échanges** personnalisés, **partages**, **discussion instantanée**, recherche de profil... chacun pouvant décider de lire les messages de tel ou tel autre utilisateur.

Un réseau social est un ensemble d'individus ou d'organisations reliés par des interactions sociales régulières.

Les réseaux sociaux les plus connus

Facebook

Facebook a été lancé en 2004 par Mark Zuckerberg, et n'était à l'époque accessible qu'aux étudiants de l'université d'Harvard (le nom "Facebook" est inspiré des trombinoscopes, "Facebooks" en anglais).

Facebook est un réseau social qui permet de connecter les gens entre eux dans le monde pour leur permettre de **garder le contact avec leurs amis et proches**. L'inscription à Facebook offre la possibilité de se créer un profil, de publier des informations, photos et vidéos, et de les partager avec ses amis ou plus largement avec la communauté.

Grâce à ce réseau social, l'utilisateur est à tout moment au courant des informations que ses contacts ont publié notamment en changeant leur statut Facebook. Facebook existe également sous forme d'application pour mobiles et tablettes.

Plus qu'un site permettant de retrouver des amis, Facebook est devenu un **moyen de communication efficace** soit par discussion instantanée, soit par visio-conférence ! Il a pratiquement remplacé la plupart des logiciels de communication instantanés connus : msn messenger, icq ou skype...

Facebook évolue constamment : look, fonctionnement, possibilités... De nombreuses entreprises, associations ou groupes y ont désormais leurs « pages » ! Un profil Facebook peut devenir « fan » d'une page pour suivre son actualité.

Google+

Google+ est le réseau social de Google. Il a été lancé en 2011 avec pour objectif de concurrencer Facebook mais il **ne semble pas séduire les internautes**. Il a été dernièrement « simplifié » en ciblant les communautés (groupe autour d'un intérêt partagé) et les collections (publications sur un thème particulier).

Moins populaire que son principal rival, **il est adulé par de vastes communautés**. On y trouve par exemple d'importants groupes de **photographes**, de **cuisiniers** ou de fans de Pokémon. Ces groupes se réunissent sur ce réseau pour pouvoir échanger et communiquer entre eux, en cercle fermé.

La force de Google+ est donc de rassembler des personnes autour de thèmes spécifiques.

Twitter

Un blog est en quelque sorte un « journal intime » en ligne. Vous postez des « articles » sur un sujet spécifique. Les articles se succèdent du plus récent au plus ancien.

Twitter est un outil de microblogage : il permet à un utilisateur de poster un article de 140 caractères maximum (un tweet) permettant « aux abonnés » de son compte d'être informé de son actualité.

Twitter est intéressant pour suivre l'actualité d'une personnalité ou d'une entreprise.

Twitter donne la possibilité de répondre à un tweet ou d'adresser un tweet à une personne à l'aide d'un @ devant le nom d'utilisateur placé en début de message ou en fin de message. Vous pouvez également retweeter un tweet pour partager auprès de vos « followers » une information qui vous semble pertinente.

Twitter est disponible sur smartphone et sur tablette.

Très utilisé dans Twitter : Le hashtag

Mots clé précédé d'un dièse # permettant d'indiquer le sujet d'un message. Le hashtag permet de retrouver toutes les personnes qui parlent du même sujet.

Exemple : pour trouver toutes les personnes qui parlent de la Meuse, je peux faire une recherche sur le hashtag #meuse.

Snapchat

Snapchat est une application de messagerie photo qui permet aux utilisateurs de prendre des photos, enregistrer des vidéos, ajouter du texte et des dessins et de les envoyer à des destinataires. Compatible Android et iOS, elle se caractérise par une limite de temps pour la visualisation du média posté et permet facilement la capture d'écran pour les destinataires.

Snapchat est une application très appréciée des jeunes. Les entreprises hésitent à s'y lancer. Ce qui va intéresser les jeunes pour vos posts, ce sont les coulisses, ce qu'il se passe quand vous êtes au travail, un peu comme un journal de bord. Le plus intéressant est de mettre vos photos et vidéos dans votre storie, de cette manière, vos followers y auront accès pendant 24 heures.

Comme tous les réseaux sociaux, Snapchat dispose de paramètres de confidentialité. Par défaut, si vous ne touchez à rien, seules les personnes que vous aurez ajoutées à votre liste d'amis pourront voir vos stories. Vous pouvez modifier ces paramètres de confidentialité : vous pouvez choisir de laisser tout le monde voir vos stories (nécessaire pour mieux se faire connaître).

Un petit conseil : n'envoyez pas tout et n'importe quoi sur Snapchat si vous tenez à votre réputation.

D'autres réseaux sociaux...

Pour les professionnels

LinkedIn

LinkedIn est un réseau social à **vocation professionnelle**, permettant de **trouver des contacts**, de recommander des collaborateurs ou d'entrer en relation avec des experts industriels. Il permet de conserver un carnet d'adresses des personnes que l'on connaît et en qui on a confiance professionnellement parlant. Avec plus de 225 millions de professionnels inscrits, LinkedIn vous permet d'échanger des idées et des informations pour **faire progresser votre carrière**.

Viadeo

Viadeo est un site de **réseau social professionnel** qui permet de développer son réseau de contacts en ligne. Les membres peuvent y créer et renseigner leur profil à la manière d'un CV en ligne : formation, expériences professionnelles, centres d'intérêt, etc., et également être recommandé par d'autres membres. Le réseau facilite la prise de contact avec des recruteurs et des chefs d'entreprise.

L'inscription est gratuite, mais les services sont très limités. La version payante permet entre autres de savoir qui a consulté votre profil.

Pour retrouver des amis

Copains d'avant

Créé en 2001, Copains d'avant permet aux participants de **retrouver d'anciens camarades** qui ont partagé leur scolarité (à l'école primaire, au collège, au lycée et dans les cursus universitaires), ainsi que leurs activités associatives et professionnelles (entreprises, administrations).

Trombi.com

Trombi est un réseau social qui permet de regrouper les personnes qui ont fait leurs écoles ensemble et leur permettre de garder contact. Le site est « le leader des retrouvailles en France » et regroupe plus de 12 000 000 de membres avec plus de 250 000 photos de classe. Un moyen de savoir qui est devenu quoi et qui habite où après des années de silence. C'est aussi une occasion de revoir les vieilles photos pour se remémorer les années d'insouciance, revoir la tête qu'on avait à 10 ans.

Pour ceux qui aiment la photo

Instagram

Instagram permet de partager ses photographies et ses vidéos avec son réseau d'amis, d'aimer (liker) et de laisser des commentaires sur les clichés déposés par les autres utilisateurs. Il permet aussi de dialoguer avec les membres via l'utilisation de la messagerie interne appelée « Instagram direct ». Les applications telles qu'Instagram contribuent à la pratique de la **phonéographie, ou photographie avec un téléphone mobile**. Le partage des photos avec les réseaux sociaux Facebook, Twitter, Tumblr et Flickr est facile.

Pinterest

C'est l'un des réseaux sociaux les plus exploités à travers le monde entier et la plus grande plateforme de partage de photos sur internet. Comment ça marche ? Vous épinglez toutes les images que vous voulez sur votre « mur » et les classer dans des catégories préalablement créées. Exactement comme dans tous les réseaux sociaux, vous avez la possibilité d'aimer les pins des autres utilisateurs, ou bien de « repinner » ou partager les posts des autres. Vous ajoutez des pins avec une simplicité incroyable. Vous pouvez pinner presque tout ce qui se passe sous vos yeux lors de vos visites sur des sites web ou sur votre disque dur. Pinterest est vraiment très facile à manipuler et s'avère être un allié **incontournable pour les boutiques en ligne** qui veulent faire de la publicité.

Pour ceux qui aiment la vidéo

Youtube et Dailymotion

YouTube est non seulement une **plateforme de partage de vidéo** et mais également un réseau social puisque la plateforme propose à ses utilisateurs, comme sur les réseaux sociaux du type facebook ou twitter, la possibilité de se créer un compte et d'échanger ainsi avec ses contacts les contenus récemment découverts. **YouTube est le plus grand pourvoyeur de contenu à caractère viral !**

Dailymotion suit le même principe que Youtube mais il se place rapidement comme numéro deux avec un nombre de visiteurs inférieur à Youtube.

L'enjeu pour votre structure : quel réseau choisir ?

Avant de vous lancer dans un réseau social, assurez-vous d'avoir un site Internet efficace sur lequel vous avez la main. Les réseaux sociaux vont simplement vous aider à parfaire votre communication.

Il existe un grand nombre de réseaux sociaux différents. A vous de choisir sur lesquels vous souhaitez que votre offre soit présente sans oublier **les objectifs principaux** :

- **faire connaître votre offre** : les réseaux sociaux sont utilisés par des millions d'utilisateurs à travers le monde
- **donner une image moderne et active** de votre activité
- **fidéliser votre clientèle** : l'enjeu est de converser avec elle, de garder un lien, de faire des sondages, de communiquer efficacement sur votre actualité...
- **améliorer votre référencement** en créant du trafic sur votre site Internet

Pour augmenter votre présence sur Internet, **il ne s'agit pas de créer un compte sur tous les réseaux sociaux** précédemment présentés : vous devez sélectionner ceux sur lesquels vous pensez être à l'aise en fonction de vos préférences.

Si vous avez régulièrement des informations à communiquer, **choisissez Facebook, Instagram, Youtube ou Twitter** :

- **Facebook est le réseau social le plus utilisé au monde** mais il est destiné aux amis et aux proches. Heureusement, Facebook met aussi à disposition des pages dédiés aux professionnels (marques, institutions, commerces, etc.). Ces pages vont vous permettre de vous constituer une audience de sympathisants. **Facebook est très viral** grâce au partage facile d'informations et à son nombre d'utilisateurs. Il permet de poster du texte, des liens, des images, des vidéos...
- **Instagram est devenu un réseau social incontournable**. 70 millions de photos y sont publiées tous les jours. 70% des adeptes d'Instagram se connectent au moins 1 fois par jour. **C'est le réseau social du voyage par excellence**.
- YouTube est le plus grand pourvoyeur de contenu à caractère viral
- **Twitter est intéressant pour suivre l'actualité** d'un évènement, une association, une personnalité, un territoire... difficile d'y être présent pour un hôtel, un gîte ou une chambre d'hôtes...

Facebook, Youtube et Instagram sont probablement les réseaux sociaux les plus intéressants pour toucher le plus grand nombre de personnes.

Si vous souhaitez atteindre les jeunes, choisissez Snapchat mais il vous faudra régulièrement de nouvelles idées pour les séduire.

Comment animer les réseaux sociaux ?

Les personnes qui vont vous suivre sur les différents réseaux sociaux ont besoin d'être nourries avec des **contenus appétissants** et ne doivent pas être déçues. **Une présence mal entretenue peut vite tomber dans l'oubli.**

Voici quelques conseils et idées pour animer vos réseaux sociaux :

- **Attention aux fautes !**
- **Ayez une page attirante** : votre page ou profil doit être attrayante avec une photo ou une image de profil en rapport direct avec votre image ainsi qu'une image d'entête aux couleurs vives
- **Communiquez au maximum** sur votre présence sur les réseaux sociaux (site Internet, cartes de visite, brochures...)
- **Soyez intéressant** : partagez des choses intéressantes et évitez les banalités !
- **Soyez régulier** : postez des informations régulièrement. Préparez vos posts à l'avance (possibilités de les planifier). Les contenus peuvent être variés : photos, activités, vidéos, relai d'informations d'autres pages...
- **Interagissez** : participez à des discussions, interagissez avec vos fans, posez des questions.
- **Offrez des avantages** : donnez à vos fans la chance d'obtenir des avantages exclusifs. Vous les motiverez ainsi à rester dans votre communauté et vous leur témoignez de la gratitude pour leur fidélité.
- **Animez vos réseaux avec des jeux concours.**
- **Faites participer vos lecteurs à des décisions** : vous vous questionnez sur les préférences de vos lecteurs quant à vos produits ou services n'hésitez à demander leurs avis.
- **Encouragez les internautes à poster des avis** sur votre offre et prenez le temps d'y répondre : communiquer avec les clients est un bon moyen de connaître leur ressenti et d'avoir leur opinion. Quelques astuces pour bien répondre : Rester courtois et poli, donner des informations utiles en évitant les arguments de vente et remercier les clients qui donnent leur avis.