

**Comment utiliser  
les réseaux sociaux  
pour développer  
son activité**



**GPA37.fr**

## Les Réseaux Sociaux,

*“Une carte de visite numérique, accessible 24h/24  
qui valorise l’image de marque, fidélise sa clientèle  
et qui permet d’attirer de nouveaux prospects,  
de nouveaux collaborateurs...”*



*“Le succès sur les Réseaux Sociaux  
vient de la qualité et non de la quantité”*



- **O**bjectif de Communication
- **C**ible de Communication
- **M**essage & Design



# L'objectif des actions de communication

---

- Montrer sa ou ses différences
- Montrer la diversité de ses produits ou services
- Montrer la facilité d'utilisation
- Etre un référent de son secteur
- Présenter des réalisations ...



- B to B ou B to C ...
- Le sexe
- La tranche d'âge
- La zone géographique
- Centres d'intérêt
- Taille d'entreprise / Niveau de revenus...



- Mettre en avant les fondamentaux et les conserver :
  - ✓ Site web pour favoriser les visites en ligne
  - ✓ Adresse pour visite en boutique
  - ✓ Numéro de téléphone pour favoriser les appels
- Un design identique pour une meilleure reconnaissance



- Les différents formats :
  - ✓ Image uniquement sans texte
  - ✓ Vidéo
  - ✓ Texte obligatoire
  - ✓ Longueur de texte...



## ➤ Vidéos :

- ✓ Attention aux statistiques
- ✓ Une vidéo de 30 secondes vues plus de 30 000 fois
- ✓ La totalité de la vidéo a été vu moins de 300 fois
- ✓ Le message principal apparait dans les 10 dernières secondes



# La même logique pour les posts payants Meta

## Objectif



Quels résultats attendez-vous de cette publicité ?

-  **Automatique - Encourager les visites en ligne**   
Vous avez sélectionné l'objectif Encourager les visites en ligne d'après votre activité passée.
-  **Recevoir plus de messages**   
Montrez votre publicité aux personnes susceptibles de vous envoyer un message sur Facebook, WhatsApp ou Instagram.  
Bien pour : **Ventes**
-  **Obtenir plus d'interactions**   
Montrez votre publicité aux personnes susceptibles de réagir, commenter et partager.  
Bien pour : **Interactions**
-  **Obtenir plus de prospects**   
Utilisez un formulaire pour recueillir les coordonnées de client(e)s potentiel(le)s.  
Bien pour : **Ventes**
-  **Recevoir plus d'appels**   
Montrez votre publicité aux personnes susceptibles d'appeler votre entreprise.  
Bien pour : **Ventes**



# La même logique pour les posts payants Meta

Genre ⓘ



Tous



Hommes



Femmes

Âge ⓘ

18



65+



# La même logique pour les posts payants Meta

Lieux ⓘ

Lieux

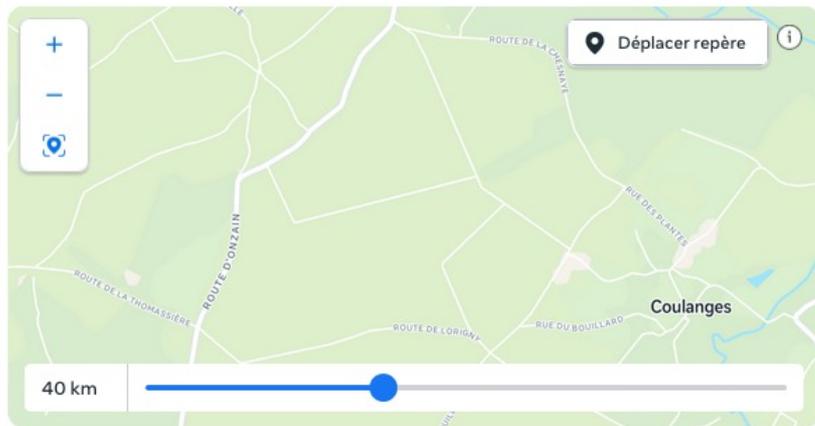
Rechercher pour ajouter plus de lieux

France

Tours + 40 km X

Toucher plus de personnes susceptibles de réagir ⓘ

Diffusion également de votre publicité auprès des personnes intéressées dans les villes et régions sélectionnées, dans ces pays. [En savoir plus](#)



Données démographiques Intérêts

Comportements

Atteignez des audiences spécifiques en examinant leurs centres d'intérêt, leurs activités, les Pages qu'elles ont aimées et les sujets connexes.

Business and industry



Entertainment (leisure)



Family and relationships



Fitness and wellness (fitness)



Food and drink (consumables)



Hobbies and activities



Shopping and fashion



Sports and outdoors



Technology (computers & electronics)



Réseaux Sociaux  
Juin 2025

Près de 40 ans d'expertise | Structures à taille humaine adaptées à toute taille d'entreprise

conseilpublicite.com | socotic.fr | cep-socotic.com



*Tous ces éléments vont me permettre  
de choisir le ou les Réseaux Sociaux  
qui correspondent à mon Objectif, mon cœur de Cible  
et mon Message & design*



# Où sont présents mes publications ?

- Les moteurs de recherche 
- L'Intelligence Artificielle 
- Les “Marketplace”
- Les Réseaux Sociaux 



# Qu'est-ce qu'un Réseau Social

---

- Un réseau social est une plateforme ou une application qui permet à ses utilisateurs de créer un profil personnel ou une page entreprise, d'entrer en relation avec d'autres personnes (amis, connaissances, collègues, clients, prospects...) et d'interagir en partageant des informations, des photos, des vidéos, des messages...



# Qu'est-ce qu'un Réseau Social

- La possibilité de se constituer et d'informer un réseau de clients ou de prospects
- Le partage et la circulation par les internautes ou mobilautes
- L'interaction que ce soit sous forme de commentaires, de messages privés, de réactions...



- Réseaux sociaux généralistes de communication et de partage
- Messagerie et communication
- Réseaux professionnels et spécialisés
- Les autres plateformes notables



# Les RS et Messageries majeurs en France (utilisateurs en millions)

➤ 	Vidéo	46
➤ 	Généraliste	38
➤ 	Messagerie	32
➤  Messenger	Messagerie	27
➤  Instagram	Photo/vidéo	23

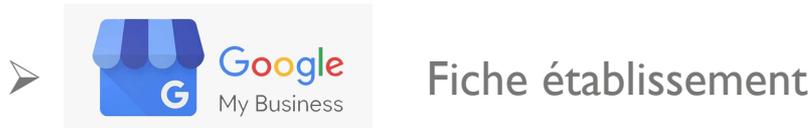


# Les réseaux sociaux majeurs en France (utilisateurs en millions)

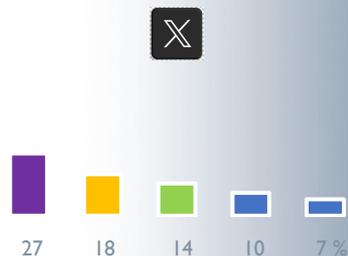
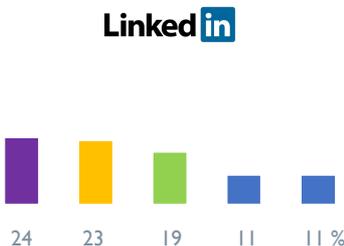
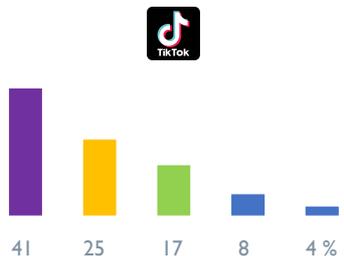
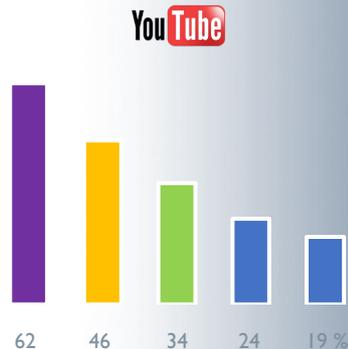
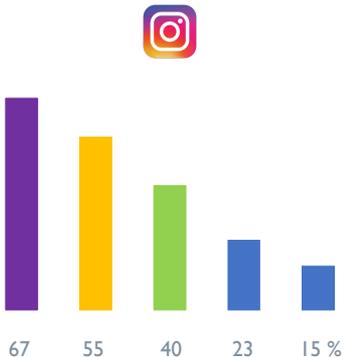
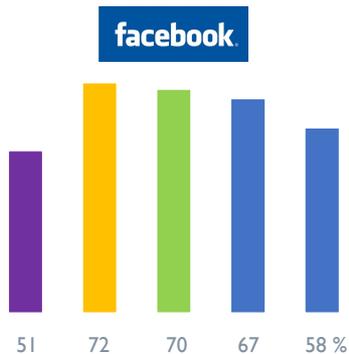
➤ 	Vidéo courte	22
➤  Snapchat	Éphémère	21
➤ 	Professionnel	19
➤ 	Micro-blogging	15-18
➤ 	Inspiration visuelle	13-17



# D'autres réseaux sociaux en France et en Europe



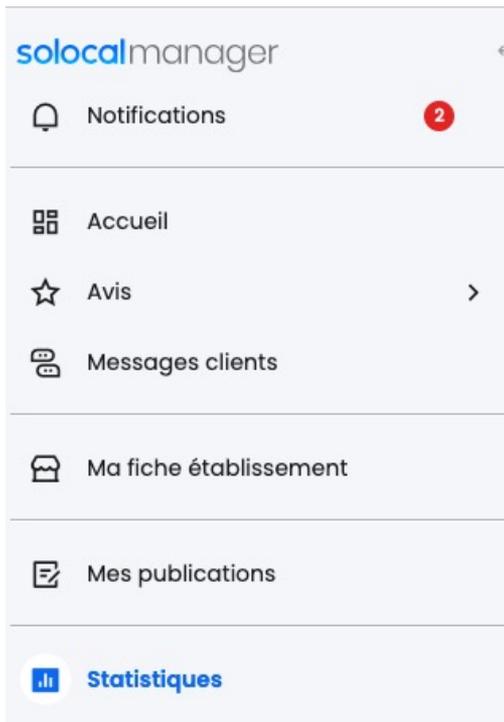
# Taux de pénétration par tranche d'âge en 2024



Près de 40 ans d'expertise | Structures à taille humaine adaptées à toute taille d'entreprise

[conseilpublicite.com](http://conseilpublicite.com) | [socotic.fr](http://socotic.fr) | [cep-socotic.com](http://cep-socotic.com)





**solocalmanager**

- Notifications 2
- Accueil
- Avis >
- Messages clients
- Ma fiche établissement
- Mes publications
- Statistiques



Actualité Promotion Événement

## Fil d'actu

Tout

Actualité

Publié le 21 février 2024  CEP Publicité Tours



Actualité

CEP-SOCOTIC, Activateur France Num Le réseau des experts référencés pour la transformation numérique des TPE/PME. France Num est l'initiative gouvernementale pour la transformation numérique des TPE / PME. Ce programme coordonné par la Direction gé [Voir plus](#)



[En savoir plus >](#)



# Google Business, gratuit

Ajouter actu  
Publiez des actualités sur Google pour tenir vos clients informés >

Ajouter une offre  
Créez une offre et attirez les clients dans votre établissement >

Ajouter un événement  
Informez vos clients sur les événements que vous organisez >



**Les rencontres du GPA 37**  
16 juin, 18:00 - 20:30

Au programme :

- 18h - Activités du GPA avec témoignages d'adhérents
- 18h45 - Conférence de Eric SCICLUNA, Dirigeant Fondateur de CEP-SOCOTIC, " Comment utiliser les réseaux sociaux pour développer son activité "
- 19h30 -... Plus

[S'inscrire](#)

← Ajouter actu ⋮ ×

Faites glisser des images et des vidéos ici

ou

 Sélectionnez des images et des vidéos

Ajouter une description

0/1 500

Ajouter un bouton (facultatif)

Aucun

Aucun

Réserver

Commander en ligne

Acheter

En savoir plus

S'inscrire

Appeler



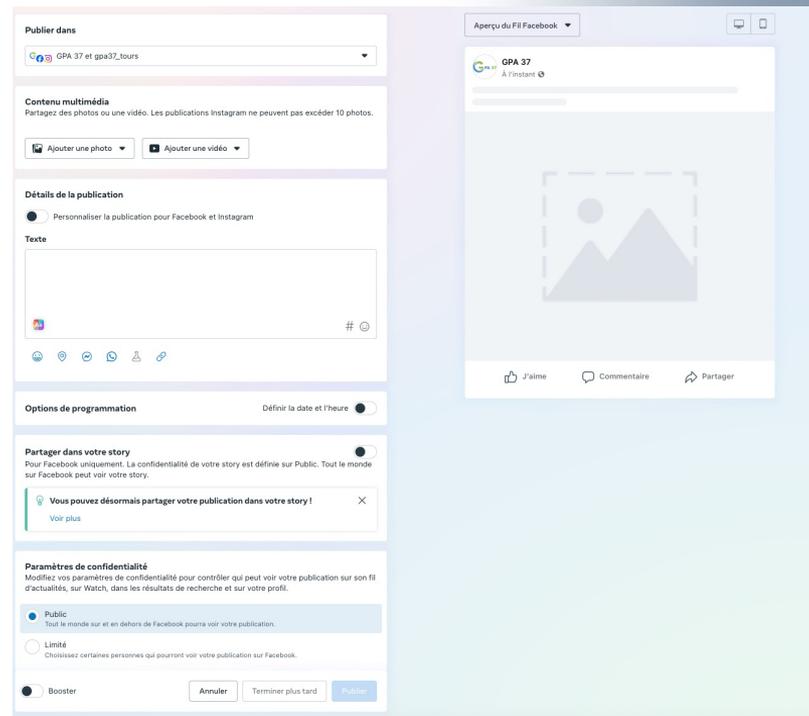
**Réseaux Sociaux**  
Juin 2025

Près de 40 ans d'expertise | Structures à taille humaine adaptées à toute taille d'entreprise

conseilpublicite.com | socotic.fr | cep-socotic.com   



- Un outil gratuit
- Gestion de tous les réseaux
- Page “Professionnel”



- Image / vidéo
- Événement
- Occasion
- Recrutement
- Sondage
- Ajouter un document
- Programmer



- Fidéliser sa clientèle, échanger avec ses salariés...
-  facebook
-  Instagram
-  WhatsApp
-  LinkedIn
- Public ou privé
- Echanger tout type de document



# Les partages, commentaires, j'aime, groupes...

- Important pour augmenter votre visibilité
- Obligatoirement avec votre page entreprise
- Rejoindre des groupes autour de chez vous ou de votre ville
- Commenter en apportant un complément d'information
- Partager les posts des référents ou leaders de votre secteur
- Les j'aime sont souvent vu uniquement de l'auteur..



# Exemple de cas pratique

- Je souhaite distribuer des produits de beauté sur le 37
- Pas de vente directe mais uniquement auprès de prescripteurs
- J'ai identifié les coiffeurs comme prescripteurs
- Mes produits sont écoresponsables, naturelles...
- Mais avec un prix plus élevé que les produits chimiques
- Et je veux communiquer sur LinkedIn



# Mon cœur de cible : les coiffeurs mais pas tous

- 28 000 Autoentrepreneurs    
- 10 à 15 000 Barbiers non diplômés    
- 90 000 Salons de coiffure indépendants    
- 10 000 Franchisés ou marque propres    
- Groupes de salons de coiffure en propre ou Franchiseurs     



# Quelques conseils

---

- Géolocalisation, cœur de cible
- Format des images, des vidéos
- Les hashtag # et @
- Gérer les avis, répondre, remercier, ne pas supprimer les mauvais avis
- Les règles des réseaux : site web, téléphone, mail...
- QR Code





TOURS - 37 • PARIS - 75 • PORNIC - 44

UNE EXPERTISE  
APPRÉCIÉE

