

Social O'mètre

Baromètre avril 2017



Les réseaux sociaux et le social selling prennent une place croissante dans les stratégies commerciales.

Pourtant, seulement 45 % des entreprises européennes ont recours aux médias sociaux en 2016 (source : Eurostat). Et la France ne brille pas, avec seulement 36 % des ses entreprises. Les entreprises les plus présentes sur les réseaux sociaux se trouvent dans les pays scandinaves et britanniques. Les moins connectés se trouvent en Europe de l'Est, là où les taux de pénétration d'internet sont plus hétérogènes.

Ce qu'il faut conclure, c'est que les entreprises sont en retard sur les pratiques des consommateurs, surtout en BtoB. Une étude publiée en mai 2016 par LinkedIn cible les attentes des acheteurs en BtoB. Ceux-ci sont en forte attente d'expertise et de leadership, qualités que les équipes commerciales peuvent démontrer grâce à l'utilisation de réseaux sociaux professionnels !

Sacha Grimaldi,
Expert Social Media, Aressy
@SachGmd

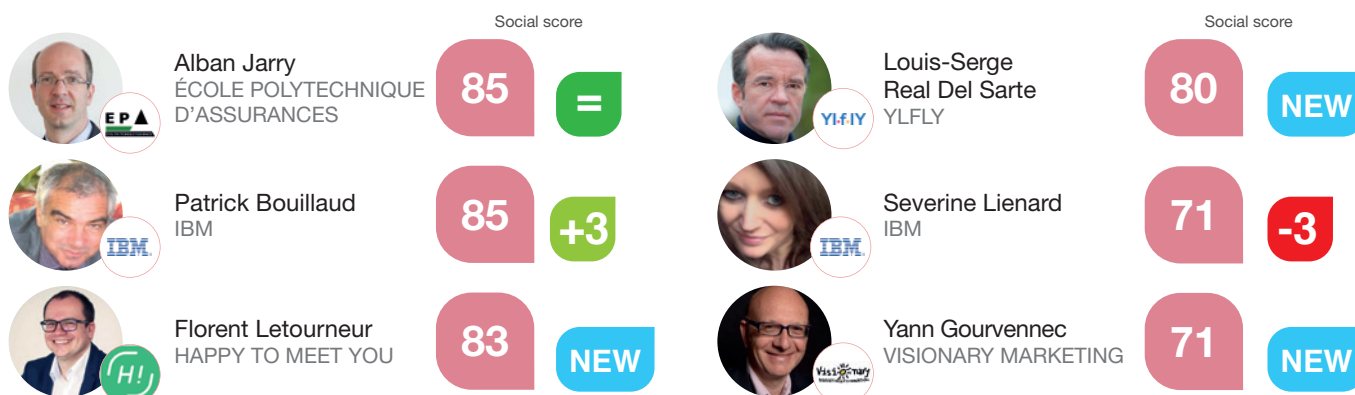
Téléchargez mon nouvel e-book sur
http://aressy-eloqua.com/ebook_social_media



Ensemble B2B

TOP PEOPLE

Au 20 mars 2017



Classement et inscription : edi-mag.fr/social



Sonia Morand

@SoniaMorand

Responsable du service Marketing
Channel & Communication
@ToshibaTFIS



Réagissez #socialometre

TWITTER'VIEW

Interview en 140 caractères

Pouvez-vous vous présenter ?

#Femmedunum passionnée, qui aime apprendre et entreprendre #marcom #B2B #inbound #leadgen #socialselling #transfonum @Toshibatfis.

Sur quels réseaux sociaux êtes-vous ?

LinkedIn, Twitter et Youtube côté pro et Facebook, Pinterest, WhatsApp et Snapchat côté perso.

Depuis quel device y accédez-vous principalement ?

De mon smartphone mais aussi de mon PC ou ma tablette selon l'heure. Ultra connectée, je zappe souvent !)

Avez-vous déployé une stratégie social media dans votre entreprise ?

Oui, car c'est un formidable levier de notoriété, d'image, de conquête et de fidélisation, qui est devenu indispensable.

Quel est le maître mot selon vous d'une stratégie sociale réussie ?

Les clés de la réussite : #stratégie #persona #content #storytelling #authentique #émotions #planification #outils #engagement #kpi #havefun.

Les réseaux sociaux en B2B aussi, pourquoi selon vous ?

S'adapter aux usages et se démarquer ! C'est une mine d'informations et une place de marché pour capter, connaître, converser et convaincre.