

Social O'mètre

Baromètre juillet 2017



Le Social Selling : pas si facile

La prospection digitale sur les réseaux sociaux est devenue la tendance marketing phare.

Aujourd'hui, les acheteurs BtoB recherchent leurs informations professionnelles comme ils le feraient pour les informations personnelles : ils effectuent leurs recherches sur le web et en particulier sur les réseaux sociaux.

Mais saviez-vous que 72 % des commerciaux utilisent mal les réseaux sociaux dans leur stratégie de prospection digitale ? C'est qu'ils n'ont pas compris qu'une stratégie social media s'accompagne d'une stratégie de contenu et que pour se faire, le marketing et les ventes doivent communiquer !


Sacha Grimaldi,
Expert Social Media, Aressy
@SachGmd

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



TOP PEOPLE

Au 19 juin 2017

	Social score		Social score		
 Cyril Bladier BUSINESS ON LINE	90	+2	 Camille Jourdain WNP 909	89	=
 Alban Jarry AXA IM	90	-1	 Florent Letourneur HAPPY TO MEET YOU	88	=
 Patrick Bouillaud IBM	90	-1	 Louis-Serge Real Del Sarte YLFLY	87	=

Classement et inscription : <http://www.publi-online.com/aressy/socialedi/>



**Thibaut
du Cleuziou**

@Tducleuziou
CMO chez @C-Radar



Réagissez #socialometre

TWITTER'VIEW

Interview en 140 caractères

Pouvez-vous vous présenter ?

Amusé, passionné, j'aime la voile. Mon objectif pour 2017 réussir à voler en catamaran de sport, mes mots clés : ventes, marketing, digital, lead gen, RH, entrepreneuriat.

Quels contenus partagez-vous ?

Les contenus des personnes que j'apprécie, sur tous types de sujets, et plus spécialement, les sujets #Marketing digitaux experts, les sujets sur les méthodes de ventes et quelques sujets #RH.

Avez-vous déployé une stratégie Social Media dans votre entreprise ?

Oui, elle s'appuie sur les contenus inédits que nous détenons appelés "Faits de Société" et "firmographies" qui génèrent en moyenne un taux d'engagement de 3%.

L'entreprise (autre que la vôtre) à suivre sur les réseaux sociaux ?

@Aressy_experts car il y a de bonnes idées issues de votre vécu, ensuite je suis régulièrement @harvardbizz sur les thématiques commerciales et marketing, et @DCFparis sur les sujets commerciaux.

Quel comportement vous agace le plus sur les réseaux sociaux pro ?

Les personnes qui sur LinkedIn se comportent comme sur Facebook. Celles qui ne construisent pas, ne proposent pas, et critiquent.

Votre conseil pour se lancer sur les réseaux sociaux en B to B ?

Commencer à apprendre à réseauter dans le monde réel, cela vous permettra d'exceller dans les réseaux sociaux virtuels.