



## Préambule

---

Nous vivons à une époque en perpétuelle évolution, les changements s'opèrent à une vitesse inouïe et nous sommes submergés d'informations que nous avons des difficultés à assimiler et intégrer.

Aujourd'hui, vous savez probablement que de nombreuses entreprises utilisent de nouveaux modes de communication sur Internet pour promouvoir leurs activités plutôt que d'employer les publicités traditionnelles (TV, radio, presse, etc.). Ces entreprises ont compris l'intérêt d'Internet et ont appris à le maîtriser pour étendre leurs marchés, leurs cibles et leurs business.

Et voilà que la donne est en train de changer à nouveau !

Car il ne peut y avoir aucun doute, Internet a radicalement changé au cours de ces deux à trois dernières années.

Un des changements majeur - et visible - est certainement la montée en puissance de "l'interactivité" des sites Internet.

Avec la prolifération des blogs, des sites Web et des médias qui utilisent les applications du Web 2.0, on constate une croissance fulgurante des sites de gestion de réseaux sociaux tels que Facebook, MySpace, Viadéo et notamment, le petit dernier et non des moindres : le "phénomène" Twitter.

Il apparaît ainsi de manière évidente que les personnes du monde entier modifient leurs habitudes de communication et utilisent désormais Internet comme une plateforme d'échange social plutôt que comme un simple moyen d'information. Comme on pouvait s'y attendre, les entreprises se sont rapidement intéressées au potentiel de ces phénomènes sociaux, notamment pour augmenter leurs bases clients.

Il y a encore 18 mois, la majeure partie des entreprises utilisaient les sites web uniquement comme un outil d'information. Nombreuses sont celles qui, aujourd'hui, offrent un niveau bien plus important d'interactivité aux clients et aux visiteurs à travers une "aide" ou un service de "messagerie instantanée". De ce fait, le nombre d'entreprises dont les sites proposent à leurs clients des sondages, la possibilité de laisser des commentaires et autres services interactifs, sont en constante augmentation.

Ces nouvelles applications sont nombreuses et gagnent chaque jour en popularité. Elles permettent ainsi un retour d'information immédiat et instructif. Informations qui peuvent être ensuite exploitées par les départements marketing des sociétés afin de répondre plus précisément aux attentes de leurs "cyber-prospects"

Auparavant, de tels dispositifs étaient rares, méconnus et peu utilisés. Ce qui ne permettait pas un réel échange. Aujourd'hui, quelques entreprises se sont lancées sur les sites de gestion de réseaux sociaux. Ces nouveaux médias disposant de plusieurs millions de membres, ils représentent un marché potentiel très important pour les entrepreneurs et le développement de leurs produits.

Toutefois, mal utilisés, ces réseaux sociaux n'apportent aucun bénéfice. Sans une parfaite maîtrise de ces nouveaux outils et sans l'application d'une stratégie marketing différente, les entreprises qui se lanceront dans cette aventure vont droit à l'échec.

Pourquoi ?

Tout simplement parce qu'elles appliquent des méthodes qui ne sont pas adaptées à ce type de marché.

Le fait est, que TOUT est différent dans les médias sociaux. Et pour pouvoir y accéder, les entreprises doivent intégrer les principes fondamentaux et les règles non écrites qui régissent ce nouvel espace de communication.

Car les médias sociaux changent tout, même les règles des affaires !

Le plus important pour vous maintenant et de comprendre les mécanismes et les rouages de cette nouvelle forme de communication. Ainsi vous pourrez utiliser tout le potentiel des réseaux sociaux dans le cadre du développement et de la promotion de vos produits et services. Nous aborderons plus spécifiquement le cas du phénomène Twitter

pour que vous puissiez avoir un exemple concret d'utilisation de sa puissance.

Le secret de la réussite peut se comparer au succès des grands cuisiniers : il faut suivre la recette tout en y ajoutant votre talent de chef. Les réseaux sociaux ont leur propre recette, ce livre vous la donne. Et en y ajoutant votre expertise, votre succès est assuré.

**Bonne découverte,**

Laurent Dijoux, 1er octobre 2009