

Attirer du trafic ciblé grâce aux réseaux sociaux

L'acquisition de trafic est au cœur des préoccupations de toutes entreprises en ligne. Mais avoir du trafic est une chose, avoir du trafic ciblé est une autre. Avec la montée exponentielle du nombre d'utilisateurs des réseaux sociaux, il devient évident que c'est sur cette partie du web qu'il faut creuser pour avoir du trafic ciblé pour son site internet. Découvrons ensemble comment attirer du trafic ciblé grâce aux réseaux sociaux.

Les réseaux sociaux : pourquoi sont-ils aussi intéressants pour votre e-business ?

Hootsuite et We Are Social a publié dernièrement le rapport Digital de l'année 2020. Les chiffres sont sans appels. 3,96 milliards de personnes utilisent les réseaux sociaux, ce qui représente un peu plus de la moitié de l'humanité. Cette présence massive d'utilisateur représente pour les entreprises en ligne une source incontournable de trafic à exploiter.

Très vite dans notre usage quotidien d'internet, il nous est paru comme une évidence de se créer un profil dans un ou plusieurs canaux sociaux. Cette simple attirance pour les réseaux sociaux constitue une raison évidente pour les entreprises de se créer une présence impactante sur les réseaux sociaux. Aujourd'hui, surfer sur le web 2.0 est une obligation pour toutes entreprises. Cela leur permet d'être au plus près de ces cibles. Cela permet également d'avoir un contact plus rapproché avec les clients et les futurs clients.

Définir vos clients cibles pour les inciter à visiter votre site internet

Malgré le fait que les réseaux sociaux peuvent drainer un maximum de visiteurs pour votre site web ou application web, il faut toujours avoir en tête la réponse à la question : « qui sont vos clients cibles ? ». Avoir un trafic ciblé signifie donc avoir des visiteurs qui sont intéressés par un achat de vos produits / services. Pour se faire, il faudra procéder à une véritable étude de marché, il faudra aussi mettre en place une bonne segmentation pour pouvoir définir la stratégie web 2.0 à appliquer. En effet, les gens qui se connectent sur Facebook peuvent ne pas avoir les mêmes centres d'intérêts que les personnes sur LinkedIn par exemple. D'où l'intérêt d'avoir toutes les données en main pour optimiser toutes les actions webmarketing à mettre en place. Avec cette étude au préalable, vous aurez des bons résultats et vous aurez certainement du trafic ciblé qui convergeront vers votre site web.

Comment attirer du trafic ciblé via les réseaux sociaux ?

L'acquisition de trafic qualifié relève d'un ensemble d'efforts marketing plus ou moins importants. Cela commence par la création d'un statut solide sur les réseaux sociaux. Vous devez par la suite animer votre présence grâce à des publicités, des jeux, des concours, des promotions et avis postés par vos cibles. Il faudra par la suite établir une véritable relation humaine entre votre marque et vos « followers ». Cette étape qui est gratuite demande de l'implication afin d'instaurer une relation solide avec les cibles. Ces efforts convergés donnent des résultats intéressants pour votre business si vous avez mis en place une

bonne stratégie pour vos canaux sociaux.