



GOUVERNANCE ET CAPACITÉ DU RÉSEAU

Affaires publiques –
Mobiliser à l'ère numérique

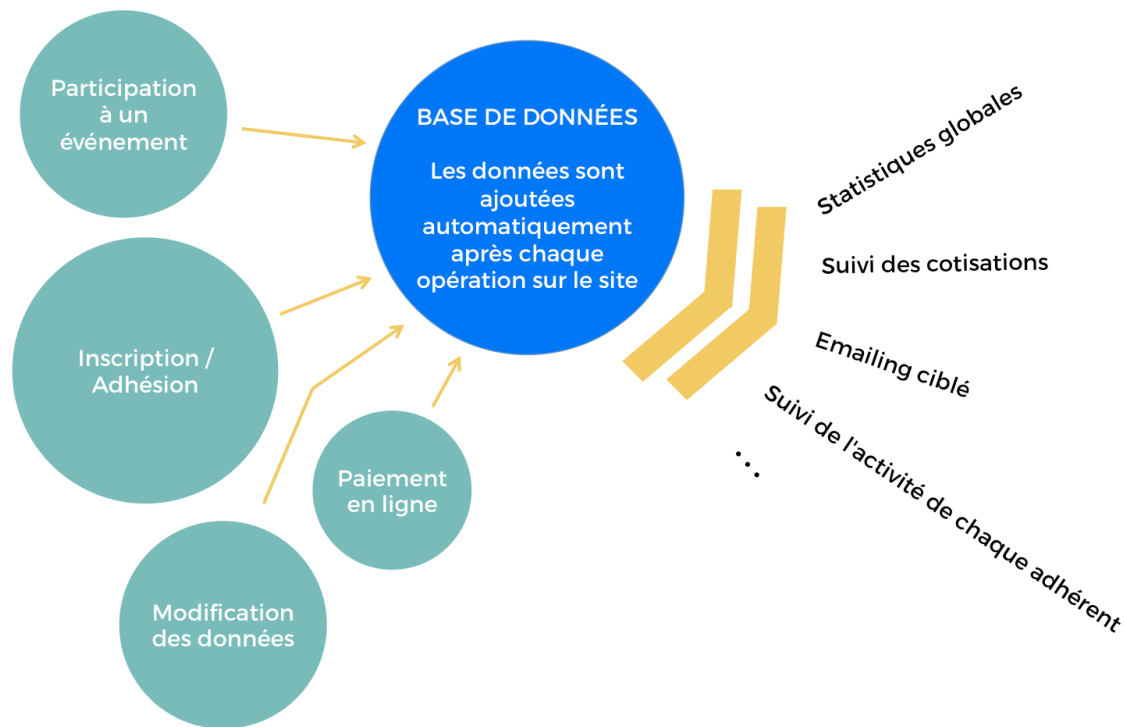
Objectif

À la fin de l'atelier, le participant devrait comprendre l'importance d'une gestion proactive des listes de diffusion, de même que l'éventail des possibilités TI qui permettent de le faire. Il devrait aussi être en mesure d'évaluer ses besoins en la matière. Enfin, il aura un aperçu des possibilités qu'offrent les médias sociaux pour mobiliser ses sympathisants. Deux

Principaux sujets abordés :

- La gestion des listes
- Mobiliser par les médias sociaux

La gestion des listes



Exercice

Avez-vous les bonnes données?

Vous souhaitez :

- Relancer par courriel les adhérents de l'année dernière qui n'ont pas encore renouvelé leurs adhésions.
- Inviter vos grands partenaires (ou donateurs) des deux dernières années et les nouveaux membres de l'année à un coquetel de familiarisation

Par groupe de 2 ou 3, répondez aux questions suivantes :

- De quelles données avez-vous besoin?
- Dans votre organisation, êtes-vous en mesure de rassembler et d'utiliser toutes ces données facilement?

La gestion des listes

Dix pratiques d'excellence à implanter (listes ou CRM)

1. **Nommez un responsable de la base de données**
2. **Mettez en place des procédures**
3. **Mettez en place des règles de saisie**
4. **Assurez-vous que toutes les personnes habilitées à mettre à jour la base de données ont bien été formées**
5. **Le détenteur de la base de données doit pouvoir contrôler l'intégrité des données**
6. **Identifiez les membres de l'équipe qui commettent régulièrement des erreurs**
7. **Mettez à jour régulièrement votre base de données**
8. **Faites plusieurs sauvegardes de vos données**
9. **Sécurisez vos mots de passe**
10. **Passez-vous d'Excel**

Mobiliser par les médias sociaux

Les principaux réseaux

	Étendue et portée*	Pourquoi l'utiliser ?	Pourquoi y faire de la publicité ?	Meilleur conseil
	Facebook → 2 milliards d'utilisateurs actifs par mois dans le monde en 2017 → 23 millions au Canada	Pour communiquer directement avec les consommateurs ou leur présenter votre entreprise pour les inciter à prendre contact avec vous.	Portée et ciblage <u>Joindre des gens à l'échelle mondiale</u> en ciblant minutieusement les publicités pour repérer des clients potentiels à l'aide de leurs renseignements personnels.	Commencez à utiliser les offres Les offres Facebook vous permettent d'envoyer des aubaines à vos adeptes et à leurs amis. C'est une façon économique et efficace d'inciter de nouveaux clients à vous suivre.
	LinkedIn → 500 millions d'utilisateurs dans le monde en 2017 → 12 millions	Probablement le plus grand répertoire de clients interentreprises (B2B) potentiels au monde, LinkedIn est l'endroit par excellence pour réseauter et ouvrir de	Ventes interentreprises Cibler les gens en fonction du titre de poste, du secteur d'activité, de la taille de l'entreprise, etc. Une entreprise peut.	Commencez à recruter Réunissant des <u>millions de profils professionnels</u> , LinkedIn est devenu la base de données de ressources humaines la plus complète

Mobiliser par les médias sociaux

Les principaux réseaux

	Étendue et portée*	Pourquoi l'utiliser ?	Pourquoi y faire de la publicité ?	Meilleur conseil
 Twitter	<ul style="list-style-type: none">→ 328 millions d'utilisateurs actifs par mois dans le monde en 2017→ 37 % des Canadiens avaient un compte en 2016**	<p><u>Twitter est la version numérique de la machine à café</u>: un lieu de rencontre où vous pouvez discuter avec clients, journalistes, blogueurs et acteurs de l'industrie.</p>	<p>Événements et abonnés Payer pour promouvoir une tendance Twitter. Ces sujets et mots-clés seront classés en tête de liste des sujets tendance. Vous pouvez ainsi accroître la visibilité d'un événement que vous organisez ou encore cibler des utilisateurs en fonction des personnes qu'ils suivent.</p>	<p>Participez à la conversation Résistez à la tentation d'utiliser Twitter simplement comme plateforme de diffusion. L'objectif est de converser et de vous connecter avec des personnes et des clients qui partagent les mêmes opinions. Utiliser Twitter uniquement pour diffuser vos messages de marque et vos produits risque d'être inefficace.</p>
 Pinterest	<ul style="list-style-type: none">→ 175 millions d'utilisateurs actifs par mois dans le monde en 2017→ 31 %	<p>Les utilisateurs créent des épingles (contenu) et des tableaux virtuels qui agissent comme des signets visuels. C'est un bon endroit où présenter vos produits.</p>	<p>Liste de souhaits numérique Les gens utilisent souvent Pinterest pour créer une liste de souhaits numérique, soit les produits qu'ils veulent se procurer. La promotion d'une épingle multiplie les vues et</p>	<p>Commencez à utiliser les épingles enrichies Les épingles enrichies incluent des renseignements supplémentaires et donnent plus de contexte aux utilisateurs. Il en existe quatre</p>

Mobiliser par les médias sociaux

Les principaux réseaux

	Étendue et portée*	Pourquoi l'utiliser ?	Pourquoi y faire de la publicité ?	Meilleur conseil
 Instagram	<p>→ 700 millions d'utilisateurs actifs par mois dans le monde en 2017</p> <p>→ 8,5 millions au Canada en 2017</p>	<p>Instagram est un réseau intéressant pour les entreprises de vêtements, de divertissement et de voyages, par exemple, pour la publication de photos ou de vidéos qui attirent l'œil et renforcent leur image de marque.</p>	<p>Intégration à Facebook Vous pouvez créer des publicités sur Instagram grâce au service Business Manager de Facebook. Vous avez accès à tous les outils de création de publicité de Facebook ainsi qu'aux options d'analyse et de ciblage. Vous pouvez également utiliser les données des utilisateurs de Facebook pour cibler les utilisateurs d'Instagram et vice versa.</p>	<p>Utilisez les mots-clés Les mots-clés jouent un rôle important dans le partage et la découverte de contenus sur Instagram. Le truc consiste à utiliser des mots-clés populaires qui multiplieront les vues de vos images et feront connaître votre entreprise.</p>
 YouTube	<p>→ 1,5 milliard d'utilisateurs actifs par mois dans le monde en 2017</p> <p>75 %</p>	<p>Une chaîne YouTube est un moyen simple et peu coûteux d'atteindre les clients potentiels. Les contenus populaires sont amusants, racontent une histoire ou</p>	<p>Publicités télévisées ciblées Les publicités TrueView sont diffusées avant ou pendant la lecture d'une vidéo. Vous ne payez que lorsqu'on regarde votre annonce jusqu'à</p>	<p>Répondez aux questions des clients Répondez aux questions fréquentes ou montrez comment installer vos produits à l'aide de vidéos. Appréciez</p>

Mobiliser par les médias sociaux

La publicité sur les médias sociaux

- Déterminez la plateforme qui vous convient
- Utilisez les publications payantes dans le cadre de votre stratégie de recherche de clients. Faites la promotion de concours, de webinaires ou de livres numériques.
- Veillez à mesurer vos résultats à l'aide d'objectifs et de paramètres pertinents.
- Modifiez le contenu dont vous faites la promotion tous les deux jours pour éviter de lasser votre public.

<https://www.facebook.com/business>

The screenshot shows the Facebook Business interface. On the left is a dark navigation menu with the following items: Promotions (highlighted), Abonné(e)s, Mentions J'aime, Portée, Vues de Pages, Aperçus de la Page, Actions sur la Page, Publications, Évènements, Vidéos, Stories, and Messages. The main content area features a warning message at the top: "Les outils publicitaires de Facebook peuvent ne pas fonctionner correctement lorsqu'un bloqueur de publicités est activé dans un navigateur Web. Désactivez le bloqueur de publicités ou ajoutez l'URL de cette page Web dans vos exceptions afin de pouvoir créer des publicités sans problème. Une fois le bloqueur de publicités désactivé, vous devrez rafraîchir votre écran." Below this is the heading "Comment voulez-vous faire croître votre entreprise?" followed by the subtext "La création d'une publicité vous aide à obtenir les résultats commerciaux que vous désirez." Three cards are displayed: "Faites la promotion de votre Page" with a megaphone icon; "Augmentez le nombre de visiteurs sur votre site Web" with a cursor icon and a "Recommandé" badge; and "Obtenez plus de pistes de vente" with a person and document icon. At the bottom, there is a link for "Obtenez un plan publicitaire personnalisé".



Assemblée
de la francophonie de l'Ontario



monassemblee.ca