

Comment gérer ses réseaux sociaux ?

FICHE 9

En 2019, la plupart des freelances font leur prospection client et mettent en avant leurs services et compétences sur le web, notamment via les réseaux sociaux. Une fois sa visibilité établie, comment rester consistant, original ? Comment optimiser sa visibilité face à la concurrence ? Nous allons vous donner toutes les clés en trois étapes : **le réseautage, la production de contenus et le développement de votre marque personnelle.**

TRAVAILLER SON RÉSEAU

Selon les Echos « 70% des personnes trouvent une nouvelle mission grâce à leur réseau ». Ainsi, travailler son réseau est une des premières étapes pour vous distinguer. Commencez par définir des objectifs de visibilité, quels interlocuteurs vous souhaitez atteindre... Pour élargir votre réseau, plusieurs options s'offrent à vous via les réseaux sociaux :

- Se connecter sur LinkedIn et Facebook avec des profils qui vous intéressent, ainsi que d'autres freelances
- Rejoindre des Groupes sur Facebook et LinkedIn en lien avec votre secteur d'activité

- Créez des liens, discutez avec d'autres freelances et envisagez des partenariats avec eux
- Partagez des articles de vos pairs
- Rapprochez-vous de consultants ou autres indépendants en portage salarial qui peuvent vous relayer via leurs réseaux propres.

Une fois que vous connaissiez mieux vos « collègues », que l'on vous connaît et que vous commencez à planter des graines pour la suite, passez à la vitesse supérieure en produisant du contenu original pour vos réseaux.

PRODUIRE DU CONTENU

En plus de la cohérence et de la régularité à suivre pour les réseaux sociaux via lesquels vous allez « vous vendre », vous pouvez notamment vous distinguer en utilisant des outils que les autres n'utilisent pas/ou encore peu :

- Osez la vidéo pour votre offre commerciale
- Redirigez vos publications vers des plateformes de curations de contenus, comme Medium ou Scoop.it, où vous pourrez faire des articles sur votre domaine
- Utilisez les nouvelles fonctionnalités d'Instagram : IGTV, stories, sondages...

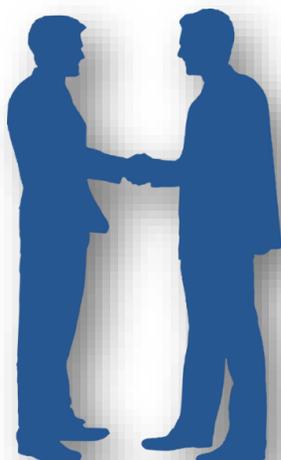
- Proposez des récompenses à votre communauté : des livres blancs, des podcasts, jeux-concours
- Sur Facebook, présentez des contenus originaux : instant articles, sondages, canva, diaporamas, vidéos...
- Mettez en avant vos projets réalisés au fur et à mesure
- Et faites toujours des liens entre vos différents réseaux sociaux !

DÉVELOPPER SON IMAGE DE MARQUE

Gardez à l'esprit que vous êtes en concurrence avec des milliers d'entrepreneurs qui proposent les mêmes prestations commerciales que vous. Si vous deviez choisir un prestataire, lequel choisiriez-vous ?

Un profil « au hasard » sur une plateforme de mise en relation entre freelances et entreprises ou une personne dont on vous a recommandé les mérites et qui vous inspire confiance ?

Quelques conseils pour maîtriser votre image de marque personnelle :



- Surveillez votre e-réputation et la rendre irréprochable
- Impliquez l'interaction et l'affect dans vos messages
- Cultivez votre réseau et votre communauté
- Gardez à l'esprit vos valeurs

L'attention portée à votre marque personnelle devrait vous permettre de faire parler de vous, sans trop avoir à démarcher.

CONSEIL À VOUS DE CHOISIR



L'attention portée à votre marque personnelle devrait vous permettre de faire parler de vous, sans trop avoir à démarcher. Si vous suivez attentivement nos trois étapes, vous devriez obtenir rapidement des résultats et vous démarquer sur les réseaux sociaux.



FICHES PRATIQUES

Retrouvez l'ensemble de nos fiches pratiques pour bien débuter son activité de consultant sur [notre site internet](#).

A PROPOS D'ABC PORTAGE

Référence du portage salarial en France, nous nous engageons au quotidien pour favoriser le succès de nos consultants dans leurs activités et projets professionnels.

Pour une gestion personnalisée, contactez-nous

Groupe ABC Portage

Paris – Lille – Lyon – Nantes – Marseille – Toulouse – Siège social : 24, rue de Prony – 75017 Paris
Tél : +33 (0) 1 43 80 51 61 – E-Mail : contact@abcportage.fr - www.abcportage.fr