

LA BOÎTE À OUTILS

des
**Réseaux
sociaux**

Préface de Loïc Le Meur

■ Cyril **Bladier**

Objet du livre

- Quel est l'objectif de ce livre?

Ce livre est destiné à tous ceux qui veulent **découvrir** ce que sont les **réseaux sociaux** et comment les utiliser dans leur **vie professionnelle**. C'est un ouvrage pédagogique, d'initiation pour vous aider à **trouver un emploi, recruter**, se faire connaître, **développer son entreprise...**

- Etes-vous concerné par ce livre?

- **Jeunes diplômés**
- Cadres en activité ou en transition
- **Dirigeants**
- Responsables **ressources humaines**
- Responsables **commerciaux**
- Responsables **marketing**
- Responsables **communication**
- **Managers**

Sommaire

Remerciements	3
Avant-propos	4
Dossier 1 S'informer	10
Outil 1 La recherche sociale	12
Outil 2 Les forums	14
Dossier 2 Partager ses documents	18
Outil 3 YouTube	20
Outil 4 Le social bookmarking	24
Outil 5 Le partage de documents	28
Dossier 3 Publier : blogs et microblogs	30
Outil 6 Les blogs	32
Outil 7 Les microblogs : Twitter	36
Dossier 4 Carrière et recrutement	38
Outil 8 LinkedIn pour les recruteurs	40
Outil 9 LinkedIn pour sa carrière	44
Outil 10 Viadeo pour les recruteurs	48
Outil 11 Viadeo pour sa carrière	52
Outil 12 Xing	56
Outil 13 Twitter pour les recruteurs	58
Outil 14 Twitter pour sa carrière	62
Outil 15 Facebook pour les recruteurs	64
Outil 16 Facebook pour sa carrière	68
Outil 17 Facebook : les applications recrutement	70
Outil 18 Les réseaux sociaux pour jeunes diplômés	72
Dossier 5 Facebook	74
Outil 19 Les pages « fan » Facebook	76
Outil 20 Les groupes Facebook	80
Outil 21 Facebook : personnalisation & applications	84
Outil 22 Animer sa page Facebook	86
Outil 23 Open Graph et Facebook Connect	90
Outil 24 Les anti-Facebook	92
Dossier 6 La géolocalisation	94
Outil 25 Google Adresses et Facebook Places	96
Outil 26 Foursquare	98

Dossier 7	Vendre et impliquer ses clients	100
	Outil 27 Twitter pour le marketing et la communication	102
	Outil 28 Twitter pour les commerciaux	106
	Outil 29 LinkedIn pour les commerciaux	110
	Outil 30 Viadeo pour les commerciaux	114
	Outil 31 Facebook pour le marketing et la communication	118
	Outil 32 La publicité sur Facebook	122
	Outil 33 La co-conception	126
	Outil 34 Achats groupés et social commerce	130
	Outil 35 Réseaux sociaux et relation-client	134
	Outil 36 Les communautés privées	136
	Outil 37 Les réseaux sociaux en BtoB	140
Dossier 8	Jeux et mobilité	144
	Outil 38 Le social gaming : marques et jeux sociaux	146
	Outil 39 Les tableaux de bord	150
Dossier 9	Gérer et mesurer sa présence	152
	Outil 40 Personal branding et e-réputation	154
	Outil 41 Le SMO : réseaux sociaux et référencement	156
	Outil 42 Cartographier	158
	Outil 43 Influence et mesure de l'influence	160
	Outil 44 ROI des réseaux sociaux	164
	Outil 45 Les réseaux sociaux pour le dirigeant	168
	Outil 46 Externaliser sa présence sur les réseaux sociaux	170
	Outil 47 Les règles d'utilisation des réseaux sociaux en entreprise	172
	Outil 48 Les réseaux sociaux pour TPE/PME	174
Dossier 10	Réseaux sociaux en entreprise	176
	Outil 49 Les réseaux sociaux d'entreprise (RSE)	178
	Outil 50 Les chartes et guides de bonnes pratiques	182
	Glossaire	185
	Bibliographie	187

Cas pratiques: Les Communautés

- Les **Trolls**:
 - Les types de trolls
 - Leurs caractéristiques
 - Comment lutter
- Les groupes **Facebook**: Socialomate, solution de Social Engagement
- Les risques liés à **Facebook**: fermetures des pages **Kiabi** & Social Realtors
- Les communautés privées: l'Internet Managers Club sur **LinkedIn**

Cas pratiques: Marketing

- Youtube: **L'Oréal** Luxe, Charles de Montalivet (General Manager Europe)
- Page Fan Facebook: **Coca-Cola** (Manuel Berquet-Clignet, Directeur Marketing)
- La publicité sur **Facebook**: oubruncher.com
- La co-conception: **Dell**
- Le Social Gaming: **La Redoute** et Totally Spies sur Facebook
- L'influence en ligne: **Vincent Ducrey** (Hubforum, Le Guide de l'influence)
- Comment améliorer son "Klout Score"

Cas pratiques: Développer son entreprise

- Développer son activité avec le **Social Bookmarking**
- Développer son blog: **business-angel-France.com**
- **Twitter** pour un entrepreneur: Business-on-line, agence **BtoB**
- Vendre avec **Twitter**: Valérie Payotte, consultante
- Vendre à l'export avec LinkedIn: Mailerlite, solution d'**email marketing** pour TPE/PME
- Vendre avec **Viadeo**: **Hervé Bloch**, Directeur des Ventes **Emailvision**
- Achats groupés & Social Commerce: **Diesel, SNCF, Shopping Adventure, Groupon**
- ROI des réseaux sociaux: **Blendtec, Burberry, Cadbury, Cisco, Harley Davidson, Ikea, Pizza Hut, Starbuck's, Sodexho, IBM, SAP, Volkswagen, Gary Vaynerchuk wine library, Lenovo**

Cas pratiques: Réseaux Sociaux en BtoB

- Utiliser **Facebook** en **BtoB**: Antalis, distributeur BtoB, leader européen de son secteur
- Approche globale en **BtoB**: Plein Ciel-Bon Plan, fournisseur de bureau

Cas pratiques: Marque Employeur / Recruter

- Trouver des candidats sur **LinkedIn**: RH, Gecina
- Travailler sa **marque employeur** avec **Viadeo**: **Société Générale**
- Utiliser **Twitter** en recrutement: cabinet de recrutement **Altaïde**
- Page **Facebook** pour le **recrutement**: **DanoneJobs**
- La **BNP** ne recrute pas sur **Facebook**
- Applications **Facebook** pour le **recrutement**: Branchout / Work For US
- Les réseaux sociaux d'entreprise: Piazza chez **Orange**

Cas pratiques: trouver un emploi / se faire chasser

- Changer de poste avec **LinkedIn**
- Se faire chasser avec **LinkedIn**
- Changer d'emploi grâce à **Viadeo**
- Se faire chasser sur **Viadeo**
- Les réseaux sociaux pour **jeunes diplômés**: Yupeek et Wizbii
- Utiliser **Facebook** pour se faire chasser

L'auteur: Cyril BLADIER



Formation:

Reims Management School

ICADE, Madrid

HEC Executive MBA

Enseignant à:

Reims Management School

Rouen Business School

Paris Sorbonne (CELSA)

HEC

Intervenant à:

Association des diplômés HEC

ESSEC Alumni

ESCP Europe Alumni

Association Arts & Métiers

CCIP

Salon des entrepreneurs

HEC

Quelques références Clients:

Start-up

TPE

PME

Avocats

Consultants

Cabinets d'outplacement

CAC 40

Dirigeants