

|| Kevin Gallot

|| Spécialiste marketing online & usages web 2.0

**LES RÉSEAUX SOCIAUX
PROFESSIONNELS ONLINE COMME
CATALYSEURS DE BUSINESS**
Définition, chiffres, intérêts & exemples

Février 2009 – Salon de la Création et Reprise d'entreprise LIMOGES

SOMMAIRE

- **Introduction** : définition
- **Marché** : chiffres et leaders
- **Principe** : comment ça marche ?
- **Intérêts professionnels**
- **Leviers de business**
- A garder en mémoire



INTRODUCTION : DÉFINITION

- Un réseau social est un ensemble d'entités sociales telles que des individus ou des organisations sociales reliées entre elles par des liens créés lors des interactions sociales. Il se représente par une structure ou une forme dynamique d'un groupement social.
C'est un des « nouveaux outils » du Web 2.0.
- Plus précisément le réseautage d'affaire, c'est : « *Un site web de réseautage d'affaires permet à ses utilisateurs de trouver et d'atteindre les hommes d'affaires qu'ils veulent contacter à travers des références de personnes qu'ils connaissent et en qui ils ont confiance.* »



MARCHÉ : LES LEADERS

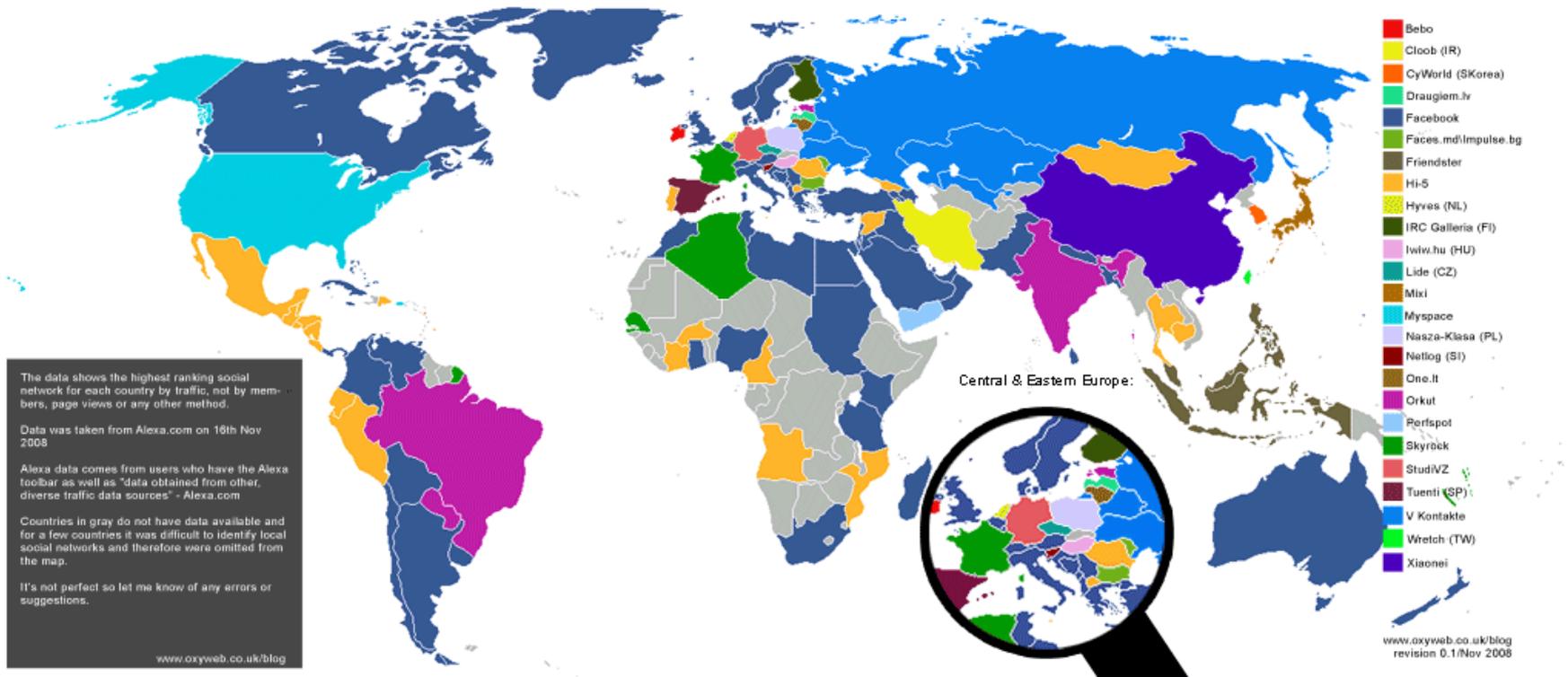
- 120% de croissance en 2007 ; 153% en 2008*
- Chiffres** :
 - **Viadéo** : 3 millions d'utilisateurs
 - **Xing** : 6 millions d'utilisateurs
 - **Xiaonei** : 15 millions d'utilisateurs
 - **Vkontakte** : 25 millions d'utilisateurs
 - **LinkedIn** : 31 millions d'utilisateurs
 - **Orkut** : 50 millions d'utilisateurs
 - **Hi5** : 80 millions d'utilisateurs
 - **FaceBook** : 150 millions d'utilisateurs

* *Source : IDC 2007*

** *Chiffres à janvier 2009, publiés par chaque réseau*



MARCHÉ : VISUALISATION



Source :

<http://www.oxyweb.co.uk/blog/socialnetworkmapoftheworld.php>



MARCHÉ : LES RÉSEAUX B2B

- En France (ou utilisant la langue française) : 3 réseaux sociaux professionnels se distinguent :

-  • Viadéo : www.viadeo.com
-  • Xing : www.xing.com
-  • LinkedIn : www.linkedin.com

Ces réseaux B2B sont ceux qui représentent un potentiel business intéressant.

- D'autres réseaux plus « personnels » disposent également d'espaces professionnels, comme FaceBook :
www.facebook.com



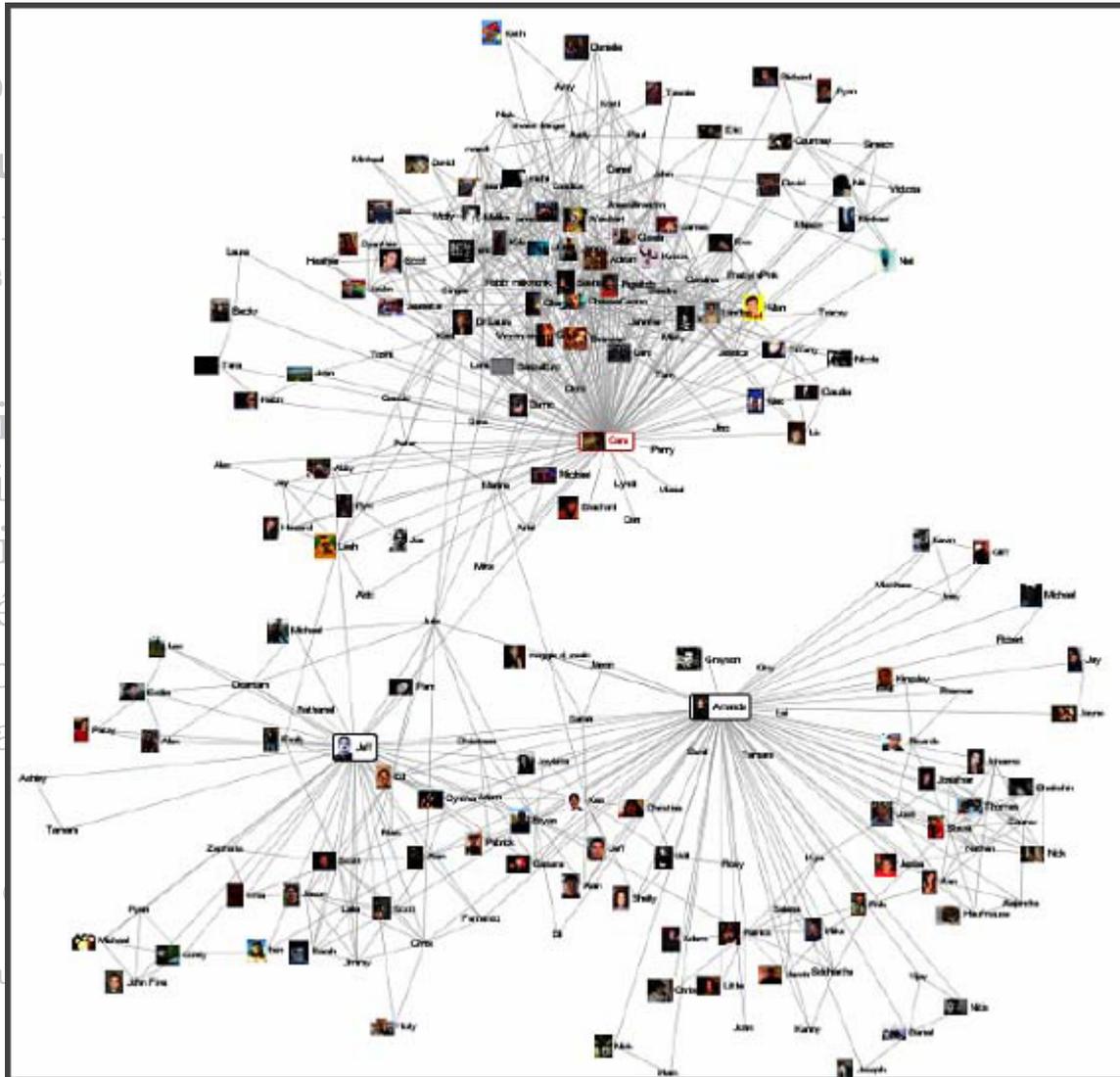
PRINCIPES : COMMENT ÇA MARCHE ?

- **Simple & rapide** : inscription rapide, en nom personnel
- **Gratuit** : aucun coût pour les services de base (modèle économique basé sur le *FreeMium* pour les réseaux B2B).
Pour les autres réseaux, généralement B2C : 100% gratuits.
- Le principe ensuite est de développer votre réseau : trouver d'ancien camarades de promo, vos clients actuels, vos fournisseurs. Grace à ce premier niveau, vous aurez accès aux réseaux de vos contacts et trouver des synergies possibles (grâce aux méthodes de mises en relation ou de cooptage)
- **Soignez votre marketing personnel (*personal branding*)**
L'objectif initial du *personal branding* est de promouvoir son savoir-faire en vue de trouver un emploi, ou être sollicité pour ses compétences (développement de réseau et d'affaires).



PRINCIPES : COMMENT ÇA MARCHE ?

- Simple
- Gratuit
économique
Pour les
- Le prix
d'anci
fourni
aux ré
possib
coopta
- Soigné
L'objectif
emploi, ou



annel
le
B2B).

trouver
S
accès

u de

ng)
ver un



EXEMPLE DE PAGES « PERSONNELLES »

Kevin Gallot

Marketing project manager, serial Entrepreneur
Limoges et département de la Haute-Vienne (87), France



[Contact Directly](#)
[Get introduced through a connection](#)

Current

- Internet project leader & community manager at Limousin Expansion / WIF
- Associate at Moonsize

Past

- Project manager at All Telecom
- Customer care at Cisco Systems
- CEO - project manager at Edelys

1 more...

Recommended  1 person has recommended Kevin

Connections  74 connections

Industry Marketing et publicité

Websites

- Mon site
- Mon entreprise
- Mon entreprise

Kevin Gallot's Summary

With an initial technical background (Computer & Development), then marketing tools and strategy, I participate in the implementation of projects and web marketing solutions for the development of activities and communities.

On the Internet since 1996, I've worked at PageFrance / Spray / Caramail, Cisco Systems, IBM or Edelys and is the author of 5 books published by Dunod.

Today, I'm working in Limousin Expansion for the e-Design Center and the Webdesign International Festival.
I'm working also on other different web projects.

 **Additional Information**



Kevin Gallot

Chef de projet & entrepreneur
Eymoutiers, France

[Anglais](#) | [Français](#)

Avec une base technique (informatique & développement), puis une orientation marketing et stratégie ; j'interviens dans la mise en place de projets et de solutions marketing (buzz, nouveaux marchés, nouveau segment de clientèle et fidélisation).

Pour avoir fondé et dirigé deux sociétés (SA & SARL), je prends également en compte les contraintes sociales, financières et administratives.

140 contacts

[Ecrire à Kevin Gallot](#)

nom_entreprise ...

Name Search
Search for people you know from over 30 million professionals already on LinkedIn.

(example: Jeff Weiner)

Les plus belles villes du monde n'attendent plus que vous.
Tout pour des moments comme celui-là.

Ancien élève de

Université Paris 5 René Descartes (UFR Biomedicale des Saint Peres)
Lycée

Depuis 2007 : Limousin Expansion

Chef de projet marketing/Internet

- Limousin Expansion (Agence Régionale de Développement / Région Limousin) : analyse et conseils nouveaux supports (SecondLife, web2.0), marketing opérationnel & web marketing
- Festival International du Webdesign à Limoges - (www.webdesign-festival.com) : responsable marketing online

Pour écrire à Kevin Gallot
et consulter son profil

[Inscrivez-vous sur Viadeo](#)

www.viadeo.com



INTÉRÊTS PROFESSIONNELS

- Une fois votre page personnelle créée, vous avez accès à des « hubs » ou groupes, organisés par affinité ou par intérêts professionnels. Vous pouvez vous y inscrire et envoyer des messages :
 - Promotion d'un service / produit
 - Annonce d'un événement
 - Réaction à une actualité / information
 - Publication d'un article d'information



Corinne Husson

Indépendante, Consultante
en communication axée
tourisme & humanitaire

 Lui écrire

 Ajouter à mes contacts

Une nouvelle télévision sur le web consacrée aux énergies renouvelables !

samedi 7 février 2009

Depuis le 05 février 09 vous pouvez vous connecter sur le site www.ecoenrtv.com consacré aux économies d'énergie et aux énergies renouvelables. L'émission est présentée par Jérôme Bonaldi et se compose de plusieurs séquences à consulter à votre convenance. L'abonnement est gratuit.

Commenter

*Exemple de publication
d'une information dans le
hub « Communication du
développement durable »*



LEVIERS DE BUSINESS

- Le fait d'avoir accès aux réseaux de vos contacts vous permet **d'identifier de nouveaux partenaires ou clients** avec qui vous pouvez demander une « mise en relation »
- Le fait de pouvoir publier de l'information et de mettre a disposition votre profil sur un réseau B2B est de 2 types :
 - **Trafic et visibilité** grâce à la publicité indirecte (article ou information publiée) avec un lien vers votre site.
 - **Notoriété** grâce à la publication d'articles (techniques par exemple) pour une reconnaissance d'expertise auprès de prospects potentiels et votre réseau.



A GARDER EN MÉMOIRE

- L'intégration des réseaux sociaux en catalyseur de business se fait de plus en plus dans une stratégie de marketing global.

Ainsi, vous pouvez cibler le(s) réseau(x) correspondant le mieux à votre **segment de clientèle**. (règle du mix marketing)

- Par exemple :

- Filière Bois : les réseaux sociaux B2B uniquement, de type Viadéo/LinkedIn pour publier de l'information, trouver de nouveaux fournisseurs, clients...
- Filière Graphique : les réseaux sociaux B2B, mais aussi des réseaux plus ouverts (FaceBook) permettant de trouver des compétences (approche de la cible plus « détendue »)
- Filière Tourisme grand public : les réseaux sociaux B2C sont plus intéressants pour faire valoir vos atouts et drainer du trafic vers votre site et votre lieu physique d'activité (ex : Musées, Gites, PNR...)



MERCI...

- A votre écoute pour toute question sur l'utilisation des réseaux sociaux et la stratégie web 2.0 d'une entreprise.

- **Kevin Gallot**
 - Retrouvez-moi sur les différents réseaux sociaux
 - kevin@intraconnexion.com
 - Restez informé sur l'actu du web 2.0 sur mon blog personnel : www.globaldev.fr

