



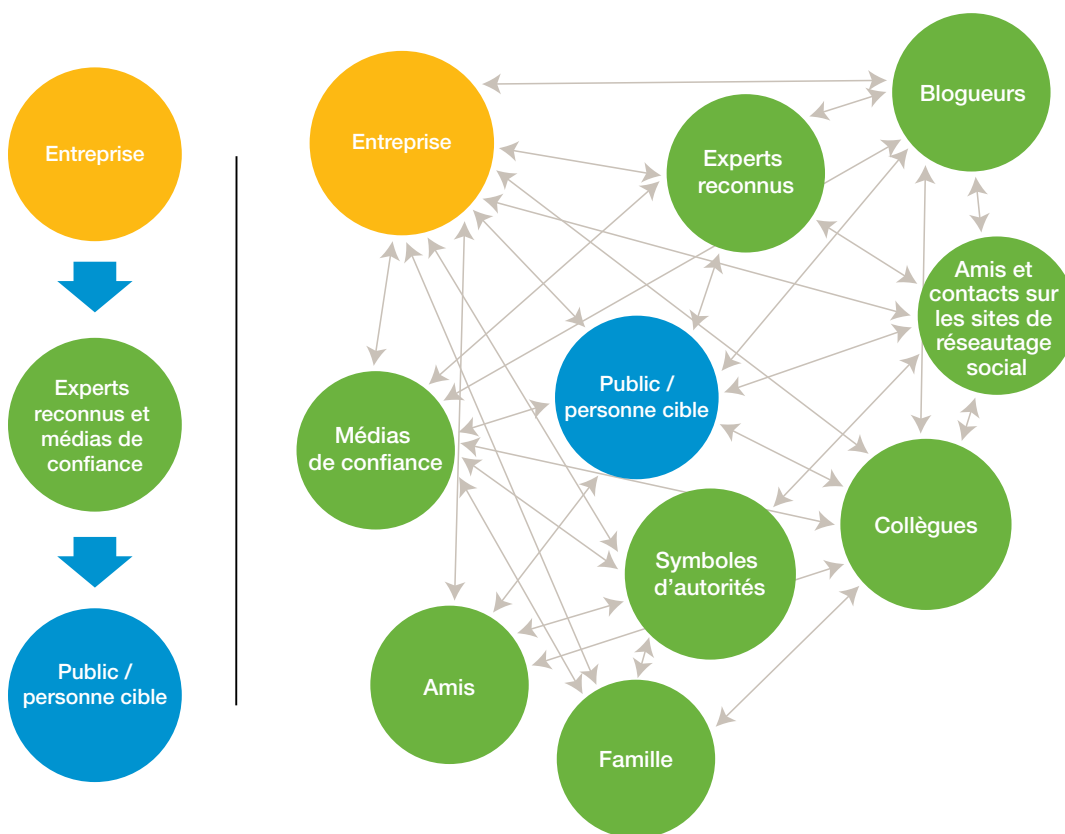
La conversation évolue

Rien n'évolue plus rapidement que la manière dont nous communiquons et restons en contact. Dorénavant, le partage public des opinions n'est plus l'apanage des experts. Les opinions ne sont plus formatées et diffusées au grand public par les médias de masse. La communication se transforme en conversations à l'instigation des publics.



L'évolution du partage de l'information et des réseaux d'influence

Auparavant, les experts et les médias de confiance étaient désignés comme sources primaires d'information et d'influence. De nos jours, les publics sont à la fois informés et influencés par des experts et des amateurs, très éloignés des médias traditionnels. Une nouvelle réalité s'ouvre donc à nous.



Près des deux tiers des Canadiens sont membres d'au moins un réseau social, et ce nombre ne cesse de croître. Les médias numériques sont sociaux - ils nous permettent de participer à la production et à la distribution de masse de l'information plutôt que de devoir nous contenter de la consommer. Les publics ont maintenant leurs propres publics, qu'il s'agisse d'amis, d'abonnés ou d'adeptes.

Avec le développement et la croissance des conversations en ligne, les attentes des publics quant au comportement des organisations, au service à la clientèle, à la qualité des produits et à la capacité d'écoute ne font que croître. Il n'a jamais été aussi facile de se réunir, de partager de l'information ou de s'engager publiquement en faveur de quelqu'un – ou contre ce dernier.

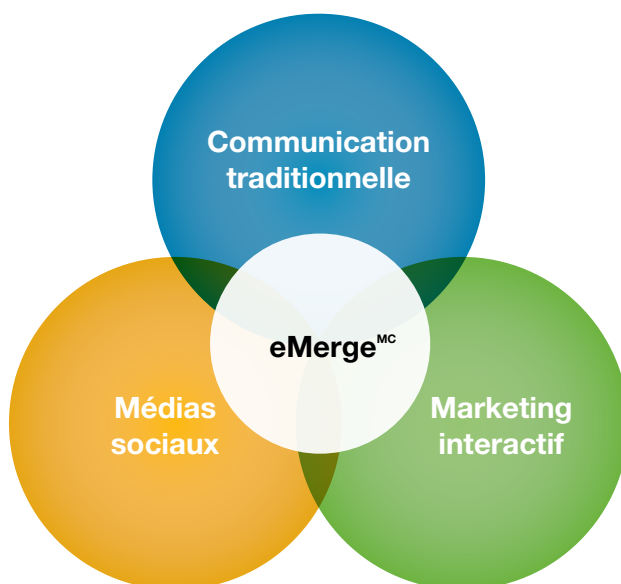
Il est essentiel que les entreprises et les organisations comprennent les changements en cours et cultivent leurs relations dans le monde numérique – non seulement avec les personnes déjà engagées envers leur organisation ou leurs enjeux, mais aussi avec les influenceurs qui inspirent leurs pairs en matière d'engagement, de conversations en ligne ou de décisions d'achat.



Notre approche

NATIONAL est en mesure de vous aider à explorer ce monde en mutation grâce à des solutions numériques créatives et pratiques vous permettant d'optimiser vos objectifs de marketing et de communication. De concert avec notre filiale numérique Sonic Boom Creative Media, nous disposons de l'expertise stratégique, créative et technologique nécessaire pour exploiter le monde numérique dans toutes ses dimensions.

Lorsqu'il est question de numérique, nous comprenons que tous n'entrent pas dans le même moule. Le monde numérique est vaste et en constante mutation. Les besoins de chaque organisation sont uniques et changeants. Ainsi, les solutions offertes peuvent comprendre l'identification de publics ou le développement de communautés ainsi que l'identification des influenceurs qui parlent de votre marque et l'analyse de l'incidence de leurs conversations sur celle-ci.



En utilisant notre approche globale eMerge^{MC}, nous intégrons la communication traditionnelle – relations médias, gestion de crise, engagement des employés – avec des stratégies de marketing interactif et de médias sociaux de fine pointe pour créer des solutions qui répondent à vos besoins.

Qu'il s'agisse de créer des programmes d'engagement et de monitoring qui facilitent la participation en ligne ou d'élaborer des plateformes, des programmes, des outils et des applications qui vous aideront à vous rapprocher de vos publics, nous nous engageons à travailler avec vous à l'amélioration de votre présence dans le monde numérique et de vos connaissances en la matière.

Pourquoi adopter le numérique?

- Les solutions numériques peuvent aider à mobiliser et à nourrir le soutien envers les activités de communication et de marketing de la vaste majorité des organisations.
- Il est tout aussi clair que de ne pas optimiser vos programmes dans la sphère numérique sera une occasion ratée. Pis encore, être absent ou désengagé peut possiblement affecter votre réputation ou susciter la fragmentation et la perte de confiance de vos publics.



La conversation évolue

Se lancer et demeurer présent

Il est vital d'évaluer adéquatement les occasions d'engagement disponibles, avant même de concevoir les solutions numériques qui répondent à vos besoins. Pour ce faire, il faut se poser quelques questions de base.

Atteinte de vos objectifs

Quels sont vos objectifs de communication et de marketing? Comment les médias numériques peuvent-ils les soutenir?

Optimisation des contenus actuels

Comment optimiser vos contenus multimédias existants? Peuvent-ils devenir davantage bidirectionnels et communautaires? Devriez-vous considérer certains canaux ou certaines plateformes en ligne?

Connaissance des règles d'engagement

Connaissez-vous les règles d'engagement et les tactiques requises pour réussir dans le monde numérique? Pouvez-vous allouer les ressources nécessaires et développer un dialogue soutenu?

Offre une valeur ajoutée

Contribuez-vous de manière à offrir une valeur ajoutée à vos publics (idées, produits, information, service à la clientèle)?

Ultimement, votre programme numérique doit être ciblé et clairement aligné avec vos objectifs de communication et de marketing. Selon notre expérience, la compréhension et la promotion des conversations en ligne sont deux actions essentielles au développement et à l'exécution de stratégies numériques fructueuses.

Étapes pour l'engagement

1

Écouter et apprendre : Découvrez qui sont les influenceurs qui animent les conversations sur votre organisation et vos enjeux.

2

Participer : Engagez-vous dans les conversations à votre sujet et participez aux communautés existantes qui vous intéressent.

3

Optimiser : Saisissez les occasions de rendre les contenus multimédias existants plus « sociaux » et plus faciles à trouver. Assurez l'intégration de vos solutions à votre programme global de communication marketing. Créez de nouveaux contenus, s'il y a lieu.

4

Favoriser le dialogue : Rassemblez vos publics grâce à des plateformes et des stratégies encourageant l'interaction, le partage et le maintien du dialogue.



La conversation évolue

Quelques mots au sujet des médias sociaux

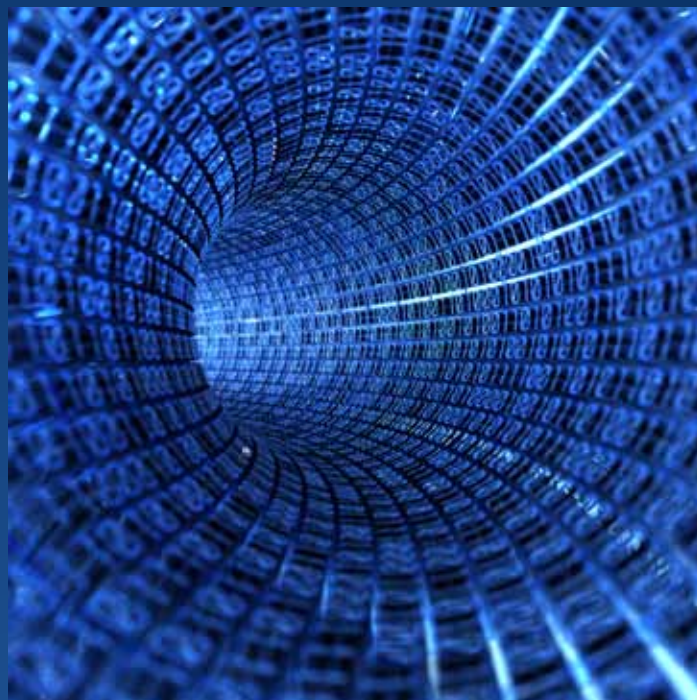
En matière d'intégration des médias sociaux dans un programme de communication marketing, la question à se poser n'est plus « devrions-nous? » mais plutôt « comment devrions-nous? ». Il est important de comprendre quelques règles de base afin de déterminer la bonne approche et d'assurer une gestion fructueuse des médias sociaux.

Premièrement, il faut encourager les gens à s'engager en utilisant les outils en ligne qu'ils préfèrent. Soyez flexible dans votre sélection de plateformes et d'outils pour rejoindre vos publics cibles.

Deuxièmement, les conversations en ligne dans les réseaux sociaux doivent être suivies et encouragées, mais jamais contrôlées, modifiées ou inventées. Il faut favoriser l'appropriation du dialogue par les participants afin qu'ils s'y impliquent significativement et, ultimement, qu'ils encouragent leurs pairs à faire de même.

Finalement, l'engagement dans les plateformes de médias sociaux en est un à long terme – il ne requiert pas de date de début ou de fin. Vos conversations et vos relations se transforment au fil de l'évolution des technologies utilisées.





Depuis plus de 33 ans, le Cabinet de relations publiques NATIONAL soutient les plus grandes organisations canadiennes dans l'atteinte de leurs objectifs d'entreprise en proposant un regard neuf et des solutions de communication novatrices. Depuis plus de 13 ans, Sonic Boom Creative Media aide ses clients à comprendre, adopter et optimiser le potentiel du monde numérique. Ensemble, nous disposons de l'expertise stratégique, créative et technologique, ainsi que de la connaissance du domaine nécessaire pour exploiter le monde numérique dans toutes ses dimensions.

Pour nous joindre: numerique@national.ca

N|A|T|I|O|N|A|L

Partenaire sûr. Regard neuf.^{MC}

**SONIC
BOOM
CREATIVE
MEDIA**