

# stratégies <sup>e</sup>11

# PME

ÉDITION

## CONSEILS MÉDIAS SOCIAUX

PRÉSENTÉ PAR :



PARTENAIRES DE L'ÉVÉNEMENT :



# CONSEILS MÉDIAS SOCIAUX

Voici quelques conseils pour guider votre gestion des médias sociaux avant, pendant et après l'évènement. Notre premier objectif est d'obtenir la plus grande visibilité possible pour nos experts sur les médias sociaux pour cette 11<sup>e</sup> édition.

## NOS MÉDIAS SOCIAUX



Twitter : @StrategiesPME



Instagram : @strategiespme



LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/strategiespme>

## NOTRE PUBLIC CIBLE

STRATÉGIES PME s'adresse aux dirigeants de PME en croissance. Nous ne visons pas comme visiteurs les travailleurs autonomes, ni les consultants, ni les entreprises en démarrage. Il est donc important que vos messages sur les médias sociaux s'adressent de manière concise aux **dirigeants de PME en croissance** pour maximiser leur impact auprès de nos visiteurs.

# INFORMATIONS UTILES SUR L'ÉVÈNEMENT

- L'évènement au Québec rassemblant le plus grand nombre de dirigeants de PME et d'experts en un seul endroit. Plus de 5 000 visiteurs, dont 89% sont des dirigeants de PME.
- Nous offrons 130 conférences et plus de 450 experts sont sur place.
- Les conférences sont d'une durée de 30 minutes et les experts qui ont un espace-conseils sont disponibles, en tout temps, durant les deux jours de l'évènement.
- Les dirigeants présents ont une **moyenne** d'années d'existence en affaires de 13,5 ans.

## LOGO

- Vous pouvez **télécharger nos logos** sur notre site Internet sous l'**onglet «Experts»** et la **section «Guides de l'exposant»**. Libre à vous de les utiliser dans vos publications concernant votre présence à l'évènement.

## INDICATIONS

- Veuillez utiliser le mot-clic **#STRATEGIESPME** le plus souvent possible afin de créer des conversations groupées autour de l'évènement sur les médias sociaux.

# AVANT L'ÉVÈNEMENT

- Publiez votre présence à la 11<sup>e</sup> édition de STRATÉGIES PME sur vos différentes plateformes. Vous pouvez aussi annoncer votre titre de conférence, la date, la salle et l'heure de cette dernière, s'il y a lieu. Il est important de bien mentionner (« taguer ») notre compte :

- Twitter (@StrategiesPME)
- Instagram (@StrategiesPME)

- Au cours des deux jours de l'évènement, mettez de l'avant que vous êtes disponible pour répondre à toutes les questions des dirigeants de PME à l'intérieur de votre espace-conseils. Aborder les expertises que vous couvrez ainsi que les questions auxquelles vous pouvez répondre.

- Publiez sur vos médias sociaux notre vidéo promotionnelle qui sera disponible sur notre site Internet cet automne.

Utilisez des mots clés reliés au sujet de votre message dans vos tweets afin d'aller chercher le plus d'engagement possible. Par exemple :



- L'utilisation d'un hashtag augmente les chances que votre tweet apparaisse dans une recherche Twitter. Toutefois, veuillez ne pas abuser de ces derniers dans vos tweets. Essayez de limiter le tout à deux au maximum. **Un tweet contenant trop de hashtags peut s'apparenter à du spam.**

- Publiez de nouveau nos tweets sur votre compte Twitter. Nous ferons de même avec vos publications afin d'aller chercher le plus grand nombre de vues sur le contenu concernant l'évènement.

- Posez des questions ouvertes lors de vos publications telles que : « Quelle est votre plus grande préoccupation en tant que dirigeant de PME ? ».

- Piquez la curiosité des gens en publiant le sujet de votre conférence sur vos différents médias sociaux.
- À l'intention des dirigeants de PME, publiez des raisons d'assister à Stratégies PME telles que :
  - Connaître les réponses concrètes à vos préoccupations;
  - Poursuivre le développement de vos compétences de dirigeant;
  - Découvrir des stratégies potentielles pour l'année à venir;
  - Connaître les experts se démarquant auprès des PME.
- Ajoutez une photo à chacune de vos publications Facebook ainsi que dans vos tweets (si le nombre de caractères disponibles le permet). Une publication avec photo attire beaucoup l'œil davantage et suscite plus d'engagement. Vous trouverez diverses **photos de l'évènement** disponibles sur notre site Internet sous **l'onglet « Experts »** de la **section « Guides de l'exposant »**.
- Veuillez noter qu'il est **interdit** de faire des concours, des tirages, ou toute autre stratégie de **distribution de masse** avec les billets de faveur que vous avez reçus (ex : annonce générale sur infolettre ou médias sociaux). Ces billets sont destinés à des dirigeants de PME ciblés. Nous vous suggérons plutôt de contacter vos clients et prospects de PME et de leur offrir les billets. L'évènement s'adresse uniquement aux dirigeants de PME. Nous ne visons pas les travailleurs autonomes, ni les consultants, ni les entreprises en démarrage.
- Inviter vos clients et prospects de PME ayant reçu un billet de faveur à suivre le compte Twitter et la page LinkedIn de l'évènement ainsi que vos médias sociaux pour s'informer des derniers développements.

# PENDANT L'ÉVÈNEMENT

- Publiez sur vos pages de médias sociaux pour annoncer votre présence à l'évènement le plus souvent possible. Partagez des photos de votre espace-conseils, invitez les gens à venir vous visiter pour découvrir votre expertise et vos services. Présentez votre équipe à votre espace-conseils.
- Annoncez le titre de votre conférence ainsi que l'heure et le nom de la salle de conférence sur vos médias sociaux afin d'attirer le plus grand nombre de personnes possible à celle-ci.
- Assurez-vous de vérifier régulièrement vos pages de médias sociaux ainsi que le mot-clic **#strategiespme**. Plusieurs visiteurs publient leurs impressions de l'évènement directement en ligne. Vous pourrez répondre en temps réel à leurs questionnements et leurs commentaires. N'hésitez pas à prendre part aux conversations concernant l'évènement. Lorsque vous répondez à un visiteur, il est important de personnaliser chaque message.

# APRÈS L'ÉVÈNEMENT

- Remerciez les gens d'être venus à l'évènement sur vos médias sociaux.
- Vérifiez vos messages sur Twitter, Facebook et LinkedIn car certains visiteurs pourraient vous contacter directement sur ces plateformes.
- Partagez un compte-rendu de l'évènement à travers vos médias sociaux.
- N'hésitez pas à ajouter sur LinkedIn les personnes rencontrées à votre espace-conseils, et dont vous avez les coordonnées afin de garder contact avec elles et faciliter le suivi par la suite.



Pour toute question, communiquez avec Marie-France Juteau au 450-403-3444 ou à [mfjuteau@strategiespme.com](mailto:mfjuteau@strategiespme.com)

**stratégies** **11**<sup>e</sup>  
**PME** ÉDITION

POUR  
ACCÉLÉRER  
VOTRE  
CROISSANCE

450 experts  
130 conférences

1652 Bourgogne, bureau 201  
Chambly (Québec) J3L 1Y7

[www.strategiespme.com](http://www.strategiespme.com)  
[info@strategiespme.com](mailto:info@strategiespme.com)  
450 403-3444