

Le WEB, un canal clé pour développer son entreprise de diagnostic immobilier : mythe ou réalité ?

Développer sa présence sur Internet : voilà une question que les cabinets de diagnostic immobilier ne se posent déjà plus. Chacun s'interroge plutôt sur les solutions les plus adaptées à son métier ... et à son portefeuille. Quelques conseils dédiés aux TPE ...

Vous en avez entendu parler : Facebook a dépassé les 350 millions d'adhérents – l'équivalent de la population américaine et espagnole – et permet depuis novembre 2009 d'ouvrir une boutique en ligne. En France, le nombre d'inscrits à Facebook a plus que doublé en un an, passant de 6 millions en décembre 2008 à 15 millions en décembre 2009. Même si cette plateforme est classée dans les préférés des jeunes générations, d'autres plateformes dites plus « professionnelles » attirent désormais bon nombre d'entrepreneurs.

La tendance est là ; il ne s'agit pas d'une passade, mais bien d'évolutions majeures des comportements des consommateurs et des travailleurs.

Le premier réflexe du dirigeant d'un cabinet de diagnostic immobilier est de créer sa présence sur un « site annuaire jaune et noir bien connu ». Cette première étape loin d'être suffisante voire satisfaisante est pourtant un premier pas important.

Rendre visible son entreprise à ses clients est une préoccupation légitime. Mais choisir parmi la palette de solutions disponibles n'est pas si simple pour réussir le pari de l'efficacité commerciale dans un budget raisonnable.

D'autant que créer son site, développer son blog, animer son « mur Facebook » ou entretenir son compte Twitter ou VIADEO prend du temps. Quel que soit le choix du prestataire web et sa qualité, la production de rédactionnels mêmes courts constitue une charge de travail à ne pas négliger pour un dirigeant de petite entreprise déjà surbooké.

C'est pourquoi les solutions de sites de référencement sont une alternative à ne pas négliger. Mieux vaut une présence succincte sur des sites partenaires, et pas de site d'entreprise, qu'un site bancal, artisanal et non mis à jour.

95 % des PME conçoivent aujourd'hui Internet comme un outil professionnel (*Etude réalisée en novembre par l'Institut Sage*)

Les dirigeants de TPE / PME se tournent donc aussi vers les réseaux sociaux, qu'ils soient généralistes ou professionnels : un dirigeant sur cinq y est présent. Pour quelles raisons ?

Les motivations sont bien professionnelles : veille (47 %), promotion de son activité (40 %) et suivi de l'actualité de ses marchés (38 %). 12 % des dirigeants interrogés ont ainsi créé leur blog, 23 % animent une communauté d'utilisateurs ou de clients et ils sont 21 % à sonder les



réseaux sociaux dans une optique de recrutement. *(Etude réalisée en novembre par l'Institut Sage)*

Si vous décidez de vous lancer dans la mise en ligne de votre site web d'entreprise, sachez que cette première étape ne sera que le début de votre aventure sur la toile !

Mars 2010
IDEAL Conseils

Retrouvez IDEAL Conseils sur la toile :

www.ideal-conseils.fr

www.facebook.fr

www.viadeo.fr

...