



Introduction

Google+ est vraiment l'outil le plus prometteur des media sociaux du web. En quelques jours seulement le site est parvenu à récupérer des centaines de milliers d'utilisateurs, ce qui est unique dans l'histoire des réseaux sociaux. Après quelques semaines, c'est 12 millions de personnes qui avaient rejoint Google+ et on attendrait actuellement près de 25 millions... Bref Google+ est un acteur majeur du web et est promis à un bel avenir.

On trouve même sur le web quelques rumeurs, le buzz, comme on dit, qui semblent dire que Google+ pourrait remplacer Twitter grâce à sa simplicité mêlée à une ribambelle de fonctionnalités sympas sur la même plateforme.

Alors évidemment, si vous voulez promouvoir votre entreprise ou votre activité, il est hors de question de passer à côté de Google+. Et c'est le moment idéal de se lancer car Google+ n'en est qu'à ses débuts.

C'est dans ce petit rapport que je vais vous présenter quelques astuces qui vous aideront à promouvoir votre image ou celle de vos produits, vos offres, votre entreprise ou tout simplement votre site web, votre blog etc...

C'est parti !

Astuce n°1 : Google+ et le marketing viral

L'un des aspects les plus intéressants de Google est la fonction +1 que l'on commence à voir un peu partout sur le net, surtout si vous utilisez Google comme moteur de recherche. Cette fonction permet aux utilisateurs de partager les sites qu'ils apprécient en cliquant sur le bouton +1. Cette possibilité se traduit par un effet viral potentiel car vos amis Google+ vont pouvoir eux-même donner un +1 aux sites que vous aimez...y compris les vôtres.

Vous pouvez donc mettre un +1 à vos sites, à vos blogs etc...et il est possible de personnaliser votre bouton +1 grâce au lien suivant :

<http://www.google.com/webmasters/+1/button/index.html>

Le bouton +1 est un peu comme le bouton "J'aime" de Facebook. Il permet de promouvoir un lien auprès de vos amis Google+, qui vous peuvent eux-mêmes le promouvoir etc...

Attention, pour que cela soit efficace il faut promouvoir un nombre réduit de liens : cela renforce l'impact de la promotion et vos amis seront plus enclin à donner un +1 aux sites qui comptent vraiment pour vous.

Astuce n°2 : Obtenir des amis Google+

Au niveau commercial il est toujours très important de développer des contacts pour étendre son réseau et donc sa visibilité. Il faut donc de nombreux contacts, mais des contacts ciblés susceptibles d'être intéressés par ce que vous avez à proposer. Un million de contacts "au hasard" valent beaucoup moins que cent contacts avides de vos produits/services !

Dans Google+ les contacts sont regroupés en cercles. Vous pouvez avoir autant de cercles que vous voulez et vous pouvez lister un contact dans plusieurs cercles. Ces cercles sont invisibles pour vos contacts dont il n'y a pas de risque de froisser quelqu'un...c'est vous qui choisissez vos groupes et ils ne servent qu'à vous. Vous pouvez par exemple séparer famille/amis et clients si vous voulez conserver un seul compte pour tous vos contacts.

Regardez dans les répertoires Google+ pour trouver des personnes qui sont potentiellement intéressées par votre profil. Vous trouverez ci-après quelques-uns des premiers répertoires Google plus. La plupart sont en anglais mais des francophones étant déjà

répertoriés, vous les trouverez facilement en utilisant les petits outils de recherche :

<http://plus.ftppro.com>

<http://www.findpeopleonplus.com>

<http://www.gphangouts.com>

Astuce n°3 : De la promotion réfléchie

Le plus grand risque des réseaux sociaux, que ce soit pour Google+ ou les autres sites, est d'abuser des possibilités offertes. En gros, faire du spam. Si vous postez des messages trop souvent, si vous sollicitez vos contacts plusieurs fois par jour, vous allez perdre en crédibilité, en conversion, en efficacité et en taux de lecture...et finalement perdre vos contacts.

Comme je le disais plus haut à propos du bouton +1, Google+ permet un effet viral en laissant à vos contacts la possibilité d'ajouter un +1 aux sites que dont vous faite la promotion. Cela ne fonctionne que si vous postez avec modération. L'impact viral est à ce prix. Respectez vos contacts et ils vous le rendront...

Je vous conseille donc de ne pas faire plus de un ou deux posts par jour. C'est à mon avis le nombre idéal pour optimiser votre présence sans fatiguer votre auditoire.

Et ne vous contentez pas de promouvoir vos propres sites : alternez avec du contenu vraiment utile pour que vos contacts voient en vous quelqu'un qui leur apporte quelque chose et non pas un publicitaire peu scrupuleux.

Astuce n°4 : Le FLUX

Le flux Google+ présente vos posts, et mises-à-jour ainsi que les messages des membres de vos cercles. On peut voir cela comme le flux RSS de Google+.

Vous y avez accès simplement en ouvrant votre compte, en première page et je vous recommande de bien lire ce qui est paru en votre absence.

Si l'un de vos contacts a publié quelque chose dans votre niche, et surtout si c'est une question, veillez à y répondre ou à joindre la discussion. Cela contribuera à étendre votre visibilité et à asseoir votre réputation. Vous pourrez même apprendre des choses.

N'oubliez pas que le flux Google+ n'est pas là seulement pour diffuser vos propres messages. Utilisez les messages de vos contacts car chacun d'eux est vecteur d'opportunités marketing.

Astuce n°5 : les bulles (ou vidéo-bulles)

Les vidéo-bulles sont des conférences vidéo entre utilisateurs Google+. C'est une fonctionnalité très puissante qui vous permet de faire gratuitement des séminaires web en direct (webinars en anglais). Vous pouvez joindre ainsi un grand nombre de personnes en même temps.

Vous pouvez donc faire des présentations à certains de vos cercles : cours, formations, informations, démonstrations etc...Il vous suffit de lancer un post suffisamment à l'avance pour que vos contacts puissent s'organiser et dégager du temps à l'avance.

L'un des intérêts majeurs de ce type de vidéo-conférence est la possibilité d'interagir en direct et d'obtenir l'avis de vos contacts sur tel ou tel sujet. Impliquer vos prospects de manière active est en effet un excellent moyen de les habituer à vous...et à vos offres.

En résumé, les bulles Google+ sont un must en matière de marketing internet. Utilisées proprement, elles permettent un contact facile, une interaction productive, et des démonstrations à moindre frais.

Astuce n°6 : Les Déclics

Encore une fonctionnalité bien sympathique...Les déclics sont une sorte de moteur de recherche basé sur les recommandations d'internautes...utilisateurs de Google+. Vous pouvez utiliser les déclics pour partager du contenu intéressant sur le web, y compris votre contenu, et pour découvrir le contenu préféré d'autres utilisateurs Google+, y compris vos contacts.

Vous avez la possibilité de vous abonner à des thématiques bien précises pour être mis au courant de tous les nouveaux sites recommandés par d'autres internautes. A l'inverse les sites que vous recommandez pourront être vus par les personnes également inscrites à ces Déclics thématiques.

Tous les contenus sont concernés et vous pouvez promouvoir des images, des photos, des vidéos, des sites, des blogs...Ces contenus vous évidemment être lisibles par vos contacts, puis s'ils le souhaitent, par les contacts de vos contacts...

Il est donc très facile de se maintenir au courant de ce qui se passe autour d'un domaine précis, tout en apportant vous-même de l'information qui sera vue par un maximum de personnes intéressées.

Astuce n°7 : Le Chat

Il s'agit d'un système de communication écrite entre plusieurs personnes, en même temps et en direct. Vous pouvez échanger des messages avec une personne ou un groupe entier de contacts.

Si le mobile marketing vous tente, c'est l'outil qu'il vous faut pour bien commencer !

Vous pouvez en effet synchroniser votre compte Google+ avec la plupart des smartphones, et ainsi charger immédiatement photos, coordonnées GPS et les partager en direct grâce au chat.

Evidemment vous pouvez restreindre l'accès à votre contenu à certains cercles seulement. Si vous voulez que seul votre cercle familial sache où vous êtes, vos autres cercles ne le sauront pas.

Astuce n°8 : Votre profil

Quand vous créez votre compte Google+, n'oubliez pas de renseigner complètement votre profil. En effet, ce qui fait l'efficacité des réseaux sociaux en marketing, ce n'est pas le côté marketing,

mais le côté social. Alors n'hésitez pas à donner des informations vous concernant : ce que vous aimez, votre parcours professionnel, vos passions, le sport que vous pratiquez etc...

Remplissez votre profil exactement comme si vous n'aviez aucun objectif commercial. Attention toutefois de ne pas étaler votre vie privée !

Et n'oubliez pas de mettre un lien vers votre blog ou votre site.

Plus vous mettez d'information, plus vous paraissez réel aux yeux de vos contacts. C'est ce qui fait tout l'intérêt des réseaux sociaux alors ne négligez pas cet aspect.

Astuce n°9 : Eviter d'être exclu

Il est toujours possible de dépasser les bornes et de se faire exclure de Google+. Mieux vaut suivre quelques précautions afin de ne pas perdre en une seule journée tous les efforts que vous aurez déployés pour obtenir et entretenir des contacts importants.

Le point le plus important est le respect d'autrui, comme dans la vraie vie. N'étouffez jamais vos contacts sous de trop nombreux messages inutiles, n'abusez pas de messages publicitaires. Soyez irréprochables, n'envoyez jamais d'insultes ni de menaces ! Au contraire, cherchez en permanence à être constructif, positif et utile.

N'ajoutez pas artificiellement un trop grand nombre de contacts, c'est en général mal vu par les sites du réseau social. Procédez de manière naturelle, en diffusant votre lien d'inscription dans les signatures des forums, dans les messages de vos postes, dans vos emails.

Astuce n°10 : Raccourcir vos URL

Pour que les gens vous trouvent plus facilement sur Google+, il peut être utile de raccourcir vos URL via un service fait spécifiquement pour Google+. Il sera ainsi plus simple de transmettre votre lien à d'autres personnes, et il apparaîtra plus "sympa".

Je vous recommande ce service :

<http://www.Gplus.to>

Il vous permettra de raccourcir votre lien Google+ sous la forme : gplus.to/nomutilisateur, ce qui est simple à retenir et à partager.

Si vous voulez plus de détails sur les moyens d'utiliser Google+ à des fins de campagnes marketing, lisez le rapport complet "**Maîtriser Google+**" ici :

[Maîtrisez Google +](#)

[\(Rapport Complet\)](#)