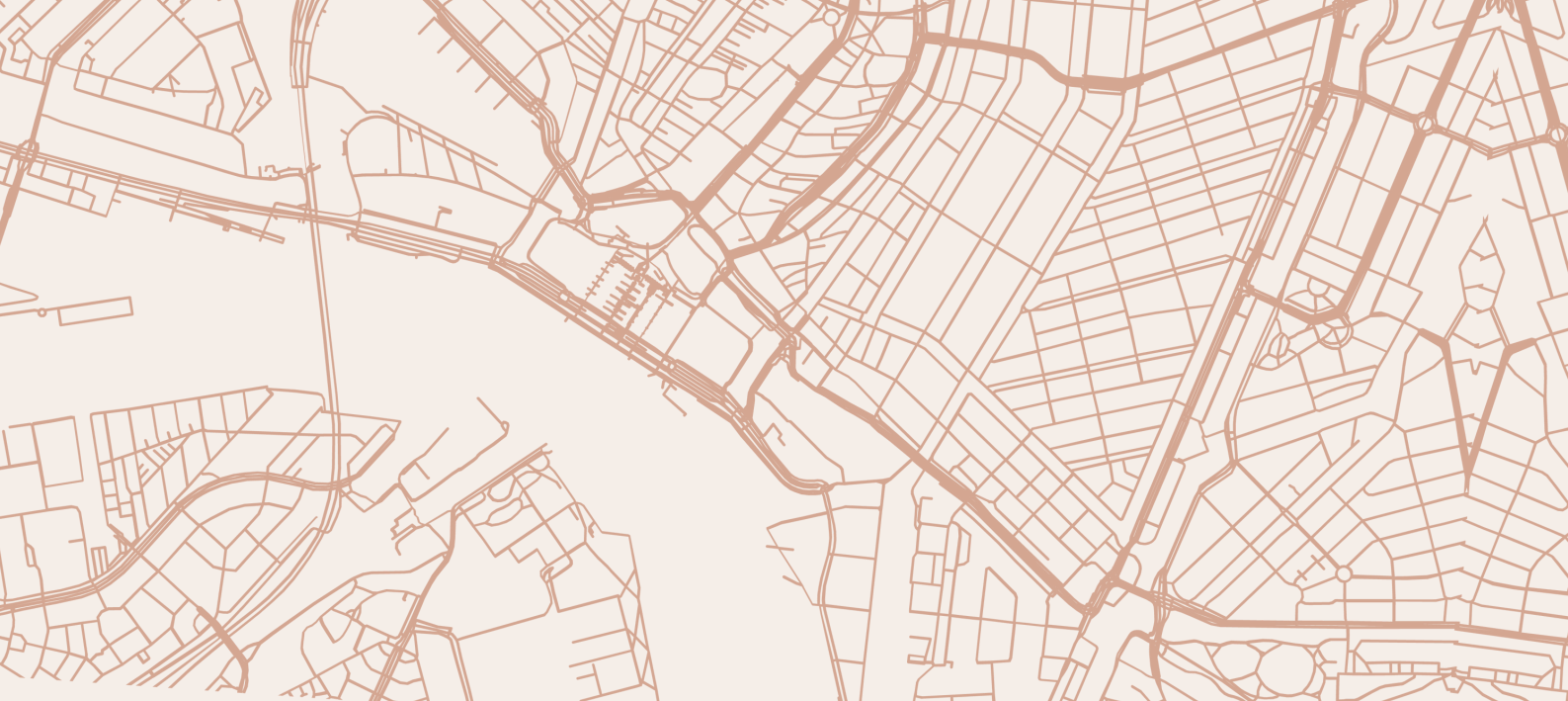


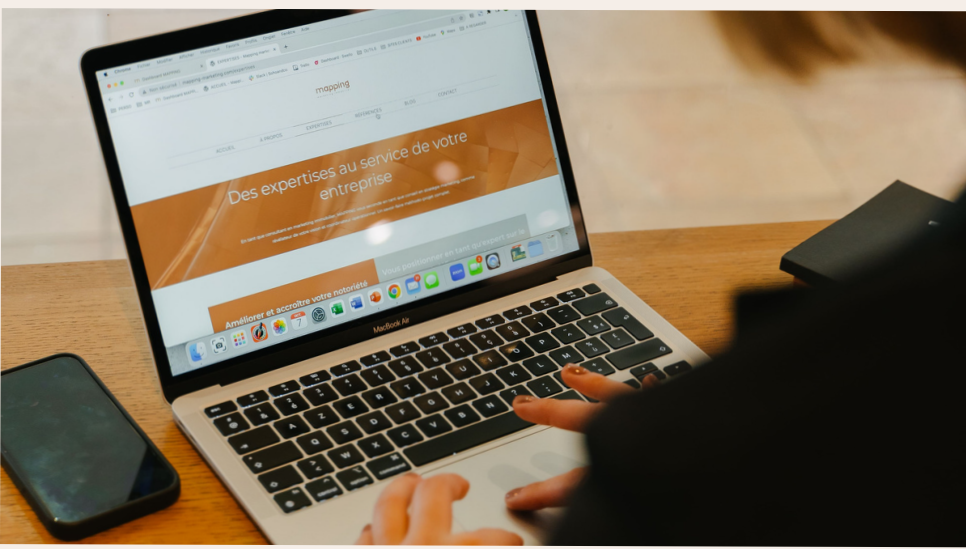
NOTRE GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX

mapping
marketing immobilier



LES RÉSEAUX SOCIAUX SONT DÉSORMAIS INCONTOURNABLES ET CHEZ MAPPING, NOUS LE SAVONS BIEN.

Mise en place d'une stratégie, planification, augmentation de la visibilité, rédaction de posts, création de visuels, etc. Ce sont autant de tâches que nous pouvons gérer **pour vous.**



Mise en place d'une stratégie

Afin d'**optimiser** votre **présence en ligne**, il faut mettre en place une **stratégie** claire et en accord avec votre marque. Pour ce faire, il faut définir plusieurs critères.

Cibles

Il est primordial de communiquer en priorité sur les réseaux sociaux utilisés par votre cible, et donc de bien connaître ses préférences.

En fonction de l'âge ou de la catégorie socio-professionnelle, certaines plateformes ou certains sujets sont incontournables pour atteindre votre cible.

Objectifs

Pour quelle(s) raison(s) voulez-vous être présents sur les réseaux sociaux ? Selon l'objectif visé, les techniques de communication et les types de contenus ne seront pas les mêmes.

Thèmes

Il est nécessaire de faire la liste des sujets que vous souhaitez aborder dans vos communications et surtout de ceux à ne PAS aborder (sujets sensibles ou tabous) Mais il faut aussi se mettre d'accord sur le ton à employer (informatif, humoristique), l'utilisation des emojis, le choix des hashtags, le tutoiement ou vouvoiement des internautes, etc.

Planning

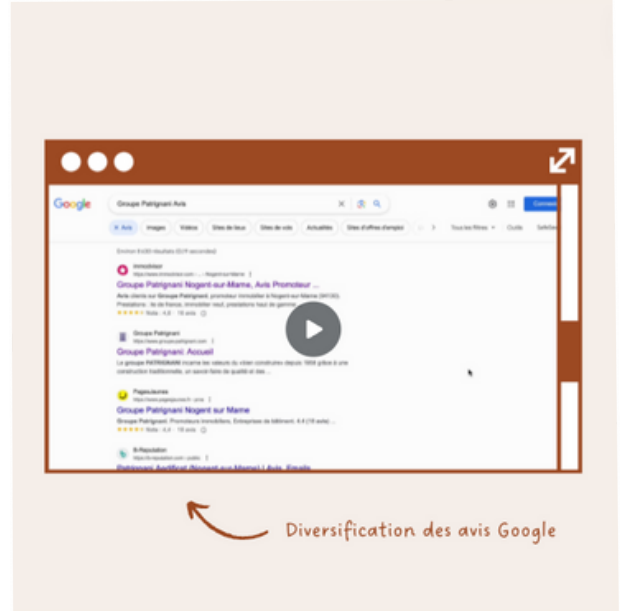
On ne cesse de le répéter mais l'important c'est la RÉGULARITÉ. Il est primordial de programmer ses posts afin de l'assurer. Il faut donc, en amont, déterminer un rythme de posts précis à tenir : 1 ou 2 fois par semaine / mois, c'est vous qui décidez !

Création de visuels



CARROUSELS

Photos, perspectives.



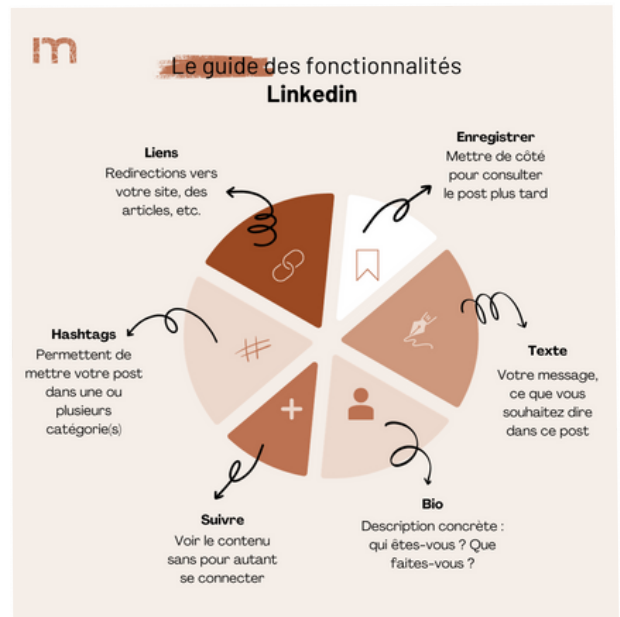
VIDEOS

Événements, programmes.



MOCK-UPS

Perspectives, logos.



INFOGRAPHIES

Chiffres, informations.

Rédaction de posts

CONTENU ÉDUCATIF

Montrez votre expertise, par exemple :

- Partagez des astuces qui feront gagner du temps à votre cible
- Décryptez des éléments trop techniques
- Donnez des conseils pratiques...

CONTENU ENGAGEANT

L'idée est d'aller chercher l'avis de vos abonnés, de déclencher des réactions. Par exemple :

- Une réflexion sur laquelle vous demandez un avis
- Un sondage pour vous aider à trancher
- Une question qui demande des conseils

CONTENU STORYTELLING

Ou l'art de raconter une histoire... L'idée est d'accrocher l'intérêt du lecteur en piquant sa curiosité puis de développer son propos.

- Racontez une histoire avec un prospect, un client, un collaborateur...
- Parlez de vous afin que votre audience vous connaisse un peu mieux...

CONTENU OBJECTIF CONVERSION

On conseille environ 2 publications sur 10 qui proposent du contenu fait "pour vendre". Il ne s'agit pas pour autant de proposer directement l'achat d'un produit ou d'un service.

- Présentez une réalisation client avant de proposer un contact commercial
- Parlez de vos offres spéciales et limitées dans le temps
- Proposez le téléchargement gratuit d'une ressource en échange d'une inscription à votre newsletter...

CONTENU DIVERTISSANT

Même sur linkedin vous pouvez distraire votre audience !

- Proposez un jeu sous forme de questions/réponses
- Abordez une croyance de votre métier en faisant voter vrai ou faux
- Pensez aux jeux concours si cela fait sens dans votre business

AUTRES IDÉES EN VRAC

Partagez des témoignages clients sous forme d'interview


- Montre les avis clients avec un joli visuel
- Remerciez votre réseau, vos clients, vos prestataires
- Citez vos sources d'inspirations(blogs, podcasts, livres...), vos outils
- Relayez des événements en mentionnant des personnes intéressées

...

Rédaction de posts

1 Au nom d'une marque

“ #EntrepriseApprenante 

Une partie des équipes a eu l'opportunité de visiter notre #chantier au Perreux-sur-Marne ! 
La livraison étant prévue pour la fin d'année, les #travaux de la résidence sont assez avancés pour pouvoir admirer le savoir-faire des artisans, les #appartements et s'imaginer les usages de nos clients 🏡

Encore merci à X pour cette visite passionnante !

#ImmobilierNeuf #ImmobilierIleDeFrance

ton sérieux




2 Au nom d'une marque

“ Plus de monde = Besoin d'espace !

L'équipe MAPPING a pris possession de ses bureaux après un déménagement rondement mené.



Ça y est, après 1 an et demi d'existence, il était devenu nécessaire de s'installer dans un vrai bureau (oui le télétravail c'était sympa mais voir du monde c'est bien aussi...)

Nous vous laissons découvrir tout cela dans cette petite vidéo 



ton humoristique

3 Au nom d'un dirigeant

“ Dans la continuité de nos premiers échanges, nous avons eu cette semaine une très belle rencontre avec Samsung et Koné pour imaginer la résidence connectée d'aujourd'hui et de demain.

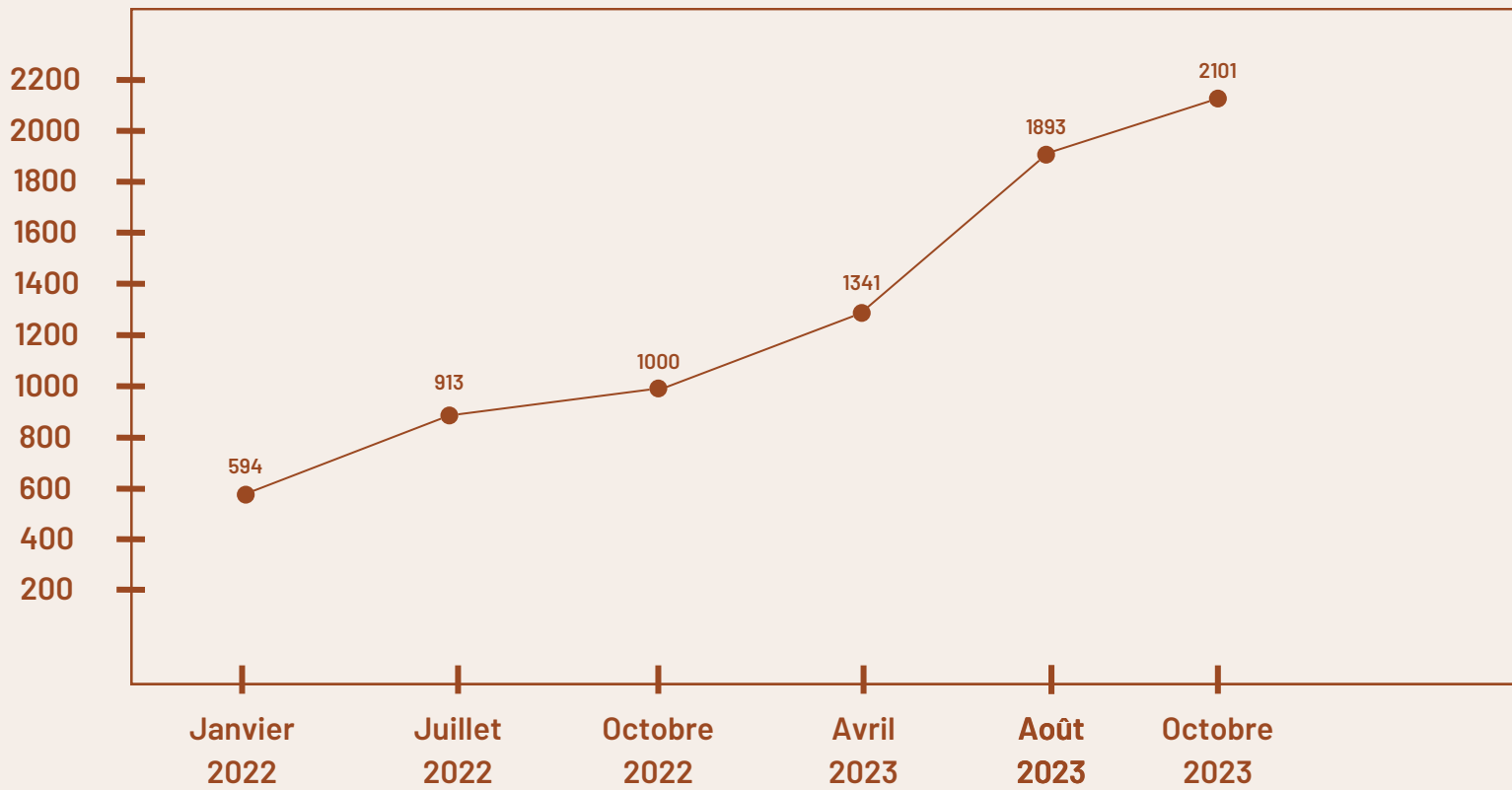
Quels challenge et plaisir que d'allier matériaux traditionnels et innovation pour le confort de nos clients.

Je trouve qu'il n'y a rien de plus enrichissant que de travailler avec passion entre équipes innovation pour faire avancer l'habitat et ses usages.

#innovation #habitatdedemain #résidencededemain #immobilierdedemain

Augmentation de la visibilité

 Evolution nombre d'abonnés Linked'In compte client



Une augmentation de plus de **250%** en 1 an et demi d'accompagnement MAPPING.

15

likes moyens
par post en 2021

40

likes moyens par
post en 2022

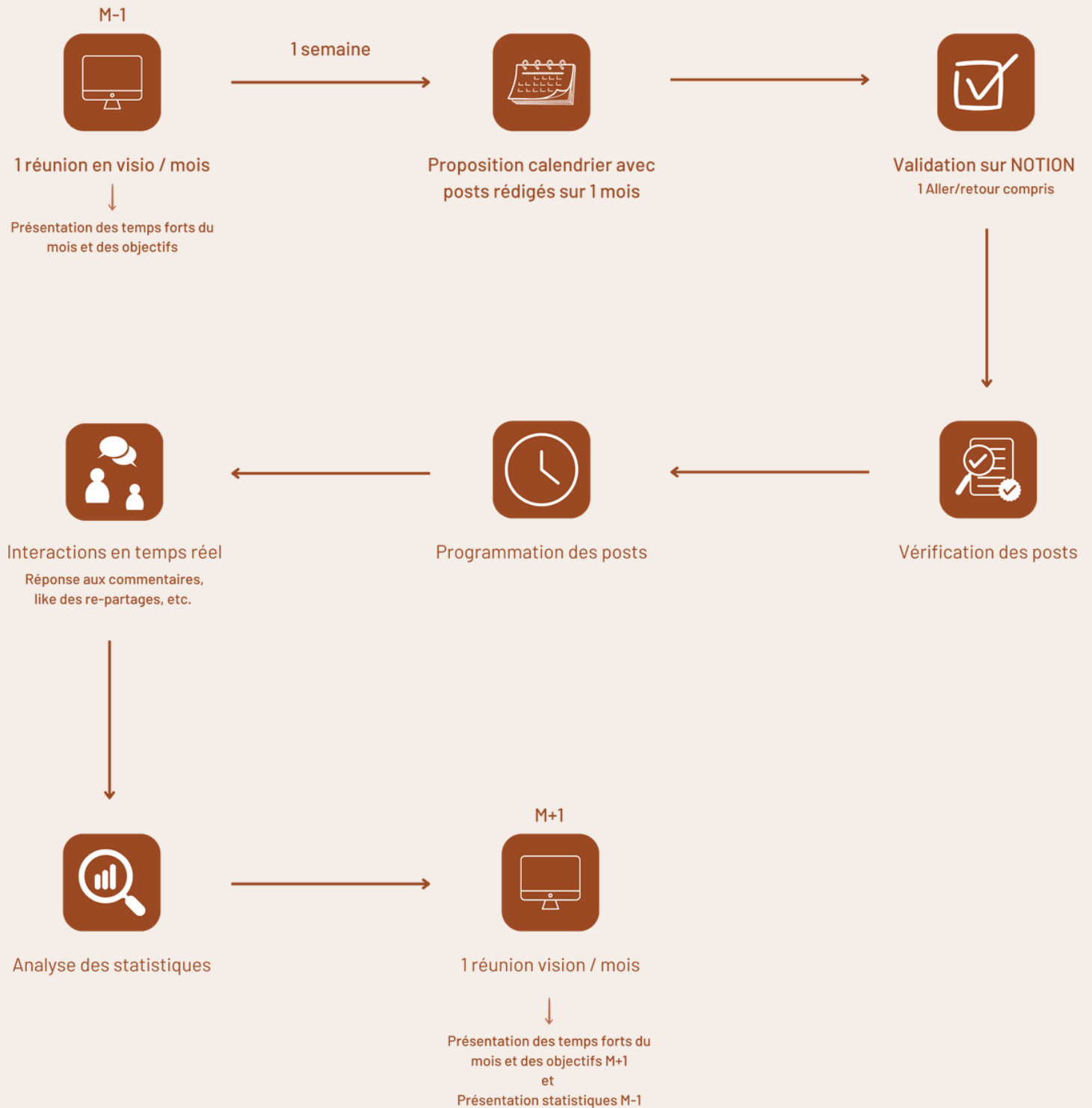
65

likes moyens par
post en 2023

Le nombre moyen de réactions a augmenté de **333%** depuis 2021.

Fonctionnement

Notre planning type permet la mise en place d'une stratégie éditoriale claire et efficace en réduisant au maximum le temps que nous allons vous prendre.



Appelez-nous !
07 50 80 54 75

mapping
marketing immobilier