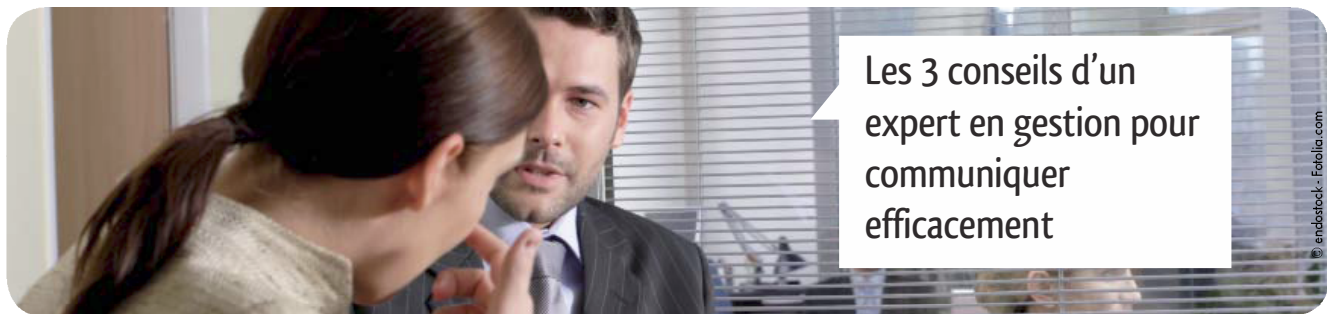


# L'ŒIL DE LA TPE

Par Rivalis, le premier réseau dédié aux petites entreprises



Les 3 conseils d'un expert en gestion pour communiquer efficacement

## Conseil n°1 : Communiquer par l'exemple grâce au témoignage client

Le discours commercial doit être bien rodé et soutenu par des arguments solides. Cependant, il ne suffit plus pour se distinguer et souvent il ne répond pas à une des questions majeures des clients : comment trouver le meilleur savoir-faire ? Le témoignage client est pour cela le meilleur outil de communication pour matérialiser son savoir-faire, dégagé de tout argument commercial. Faire témoigner un client sur sa problématique, les raisons de son choix, sa satisfaction, apporte une grande valeur ajoutée au discours. Il est une preuve objective du savoir-faire et savoir-être de l'entreprise. Il peut prendre différentes formes (témoignage écrit ou vidéo) et être utilisé de différentes façons : e-mailing, plaquette commerciale ou envoi personnalisé.

## Conseil n°2 : Communiquer localement pour développer et entretenir son réseau

Il est essentiel d'être très présent localement, c'est la meilleure façon d'agrandir son réseau et de se faire connaître. Participer aux manifestations professionnelles en région, comme des réunions de corps de métier par exemple, est un bon moyen de constituer un maillage professionnel mais aussi de rencontrer de potentiels futurs clients. On pourra penser à investir dans un stand et divers outils de communication, comme des flyers, des plaquettes commerciales, des cartes de visite. C'est un poste de dépense non négligeable mais qui porte rapidement ses fruits. Par ailleurs, il est aussi important de se référencer auprès des institutions locales et de participer aux rencontres professionnelles qu'ils organisent. Chambre de métiers, chambre de commerce, mairie, tous les événements locaux sont bons pour se faire connaître et communiquer.

## Conseil n°3 : Communiquer sur le web pour augmenter sa visibilité

**Le web est indispensable aujourd'hui pour se faire connaître rapidement.** Dans la jungle de tous les outils liés au référencement, il existe des outils simples, accessibles aux très petites entreprises qui ont parfois peur d'investir sur Internet. Elles peuvent d'abord se créer un site web, de nombreux guides sont présents sur la toile pour conduire l'utilisateur dans cette tâche. Par la suite, il est essentiel de référencer ce site, notamment par le biais du référencement du site sur des annuaires professionnels, des sites web de partenaires, des confrères. Des moyens simples existent pour être présents sur la toile, il suffit juste d'y consacrer un peu de temps au départ. ▀

### TÉMOIGNAGE



**Sandra SAUDEMONT | SARL megnant | Portes-les-valence (26800)**

« J'ai rencontré Dominique JUNIQUE à plusieurs reprises mais je n'arrivais pas à me décider sur la pertinence ou non d'un accompagnement. Lorsque j'ai reçu une communication de sa part mettant en avant le témoignage de ses clients j'ai été définitivement convaincue ! Cela a été très efficace et désormais nous travaillons ensemble ! »