



# Et si humaniser vos réseaux sociaux était le secret pour faire la différence ?

Dans un monde où les réseaux sociaux regorgent de contenu standardisé et impersonnel, comment faire pour se démarquer ? Et si le secret résidait dans l'humanisation de votre communication ?

# Declik'web, c'est quoi ?



## Prestations en communication digitale.

- Webdesign
- Création de sites internet
- Référencement naturel
- Rédaction web
- Réseaux sociaux
- Webmastering



## Formations en communication et outils digitaux.

Clients cibles : chefs d'entreprises et salariés

- Formation en création de sites web avec WordPress
- Formations en stratégie de communication sur les réseaux sociaux
- Formation en référencement naturel



# Declik'web, c'est qui ?

## Un double cursus de formation :

- » Diplômée d'une Licence Médiation Culturelle et Communication spécialité Gestion des Arts, des Spectacles et des Médias.
- » Diplômée d'un Master Informatique Ingénierie de l'Internet

## Indépendante depuis 13 ans :

- » Salariée au sein d'une agence web Lilloise en tant que Responsable Recherche et Développement
- » En 2011, je me lance à mon compte et créé Declik'web.

# Brisons les idées reçues sur les réseaux sociaux



## VRAI ou FAUX ?

- » Les réseaux sociaux sont faits uniquement pour vendre.
- » Les gens préfèrent interagir avec des entreprises parfaites et sans défaut.
- » Pour être crédible, il faut toujours rester sérieux dans sa communication.
- » L'humain a plus de valeur qu'un logo ou une belle publicité.

# » Pourquoi humaniser sa communication sur les réseaux sociaux ?



Une communication trop "corporate" crée une distance.

3 raisons de miser sur l'humanisation :

## » Créer un lien émotionnel fort

Les gens achètent avant tout une histoire, une valeur, pas un produit.

## » Se démarquer dans un monde saturé

Avec des milliers de posts par jour, l'humanisation attire l'attention et rend votre contenu mémorable.

## » Fidéliser les clients

Un client qui ressent une proximité est plus fidèle, recommande davantage et achète régulièrement.

*80 % des consommateurs préfèrent les marques authentiques*

# » En quoi consiste l'humanisation de sa communication sur les réseaux sociaux ?

*Humaniser sa communication, c'est montrer qu'il y a des personnes réelles, avec des émotions et des valeurs, derrière votre entreprise.*

## Pourquoi ça fonctionne ?

- » Les gens s'identifient davantage à des **histoires** qu'à des logos ou des slogans.
- » Les **émotions** renforcent la mémorisation. Une bonne histoire est 22 fois plus mémorable qu'un fait brut.



» Pour bien  
communiquer,  
c'est important  
de savoir à qui  
l'on s'adresse



*Vous ne pouvez pas parler à tout le monde de la même manière.  
Pour rendre votre communication humaine, elle doit aussi être  
adaptée à votre audience.*

### » Définissez votre persona

Représentation fictive de votre client idéal : ses besoins, ses défis, ses préférences, ses canaux de communication, son ton préféré.

### » Posez vous les bonnes questions

Qui sont-ils ? Quels sont leurs besoins ? Leurs problèmes ?  
Leurs formats de contenu préférés ?

# » Les 3 ingrédients d'une communication humanisée



## » Authenticité

Être vrai c'est aussi partager les imperfections.

## » Empathie

Montrer que vous comprenez les besoins et les problèmes de votre audience.

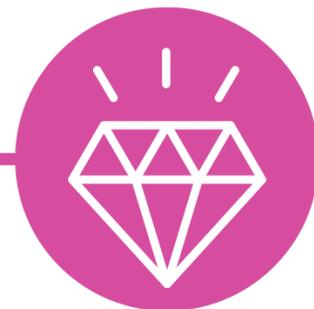
## » Proximité

Mettre en avant les personnes derrière l'entreprise, créer des moments d'échange.

# 5 clés pour humaniser sa communication



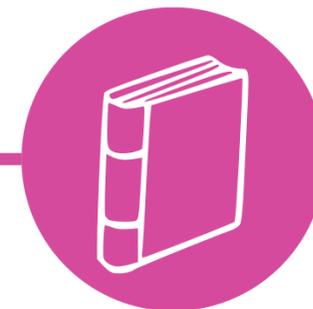
Oser se mettre en avant



Partager de la valeur



Utiliser un ton conversationnel



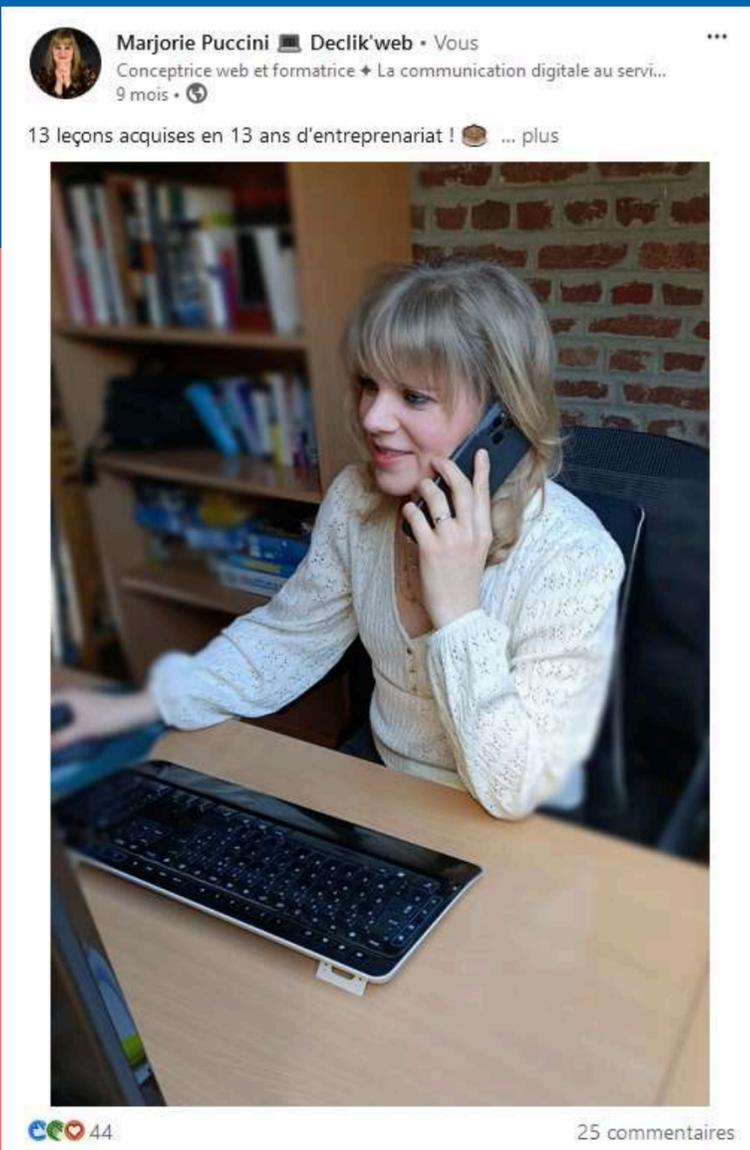
Partager des histoires



Ne pas oublier de se vendre

# 1

# Osez vous mettre en avant



*Votre réseau aime savoir qui se cache derrière votre nom commercial. Une entreprise sans visage paraît froide et déconnectée.*

## » Montrez les coulisses de votre activité via des Stories ou des photos

Ex : journée de la vie d'un entrepreneur, routines, ce qui vous inspire, vos défis, vos leçons, vos objectifs, vos célébrations,...

## » Utilisez la vidéo

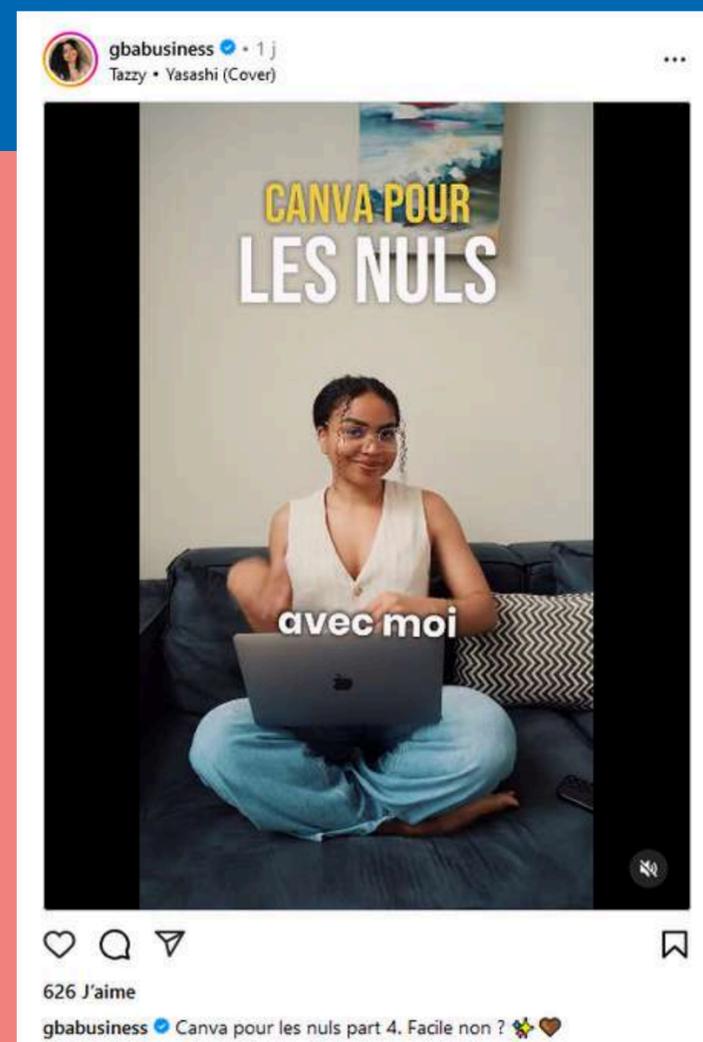
Créez des Reels, des Lives pour parler directement à votre audience.

## » Soyez reconnaissable

Créez une image de marque personnelle cohérente avec votre ton et vos valeurs.

2

# Partagez des informations, du contenu, de la valeur



*Les réseaux sociaux ne doivent pas être uniquement promotionnels. Vous devez apporter quelque chose d'utile.*

- » Partagez des conseils, des astuces, ou des solutions à des problèmes courants de votre audience.
- » Répondez aux questions fréquentes de vos clients dans vos publications.
- » Fournissez des contenus éducatifs : vidéos explicatives, carrousels, ou articles de blog.



3

# Utilisez un ton conversationnel, soyez réactif et interactif



Christopher Piton • Abonné

Je coache et j'écris les posts LinkedIn des dirigeants. Rejoignez +3500 lecteurs ...  
1j •

« Je vais louper des ventes si je partage gratuitement mes meilleurs conseils sur Internet. »

C'est faux.

On pense qu'il y a un secret de polichinelle, alors que non.

Mon garagiste peut m'expliquer étape par étape comment il compte changer l'embrayage de ma voiture, je n'aurais pas envie de le faire seul.

Et même si je repassais en boucle les meilleurs tutos sur YouTube, je préférerais déléguer et payer ses services.

Alors oui, si une personne est vraiment déterminée et n'a que quelques pièces dans sa tirelire, elle se débrouillera tout seule.

Mais dites-vous que cette personne n'aurait même pas acheté le produit le moins cher de votre catalogue.

Cependant, si votre prospect a le budget nécessaire, il ne va pas se farcir 39 sites Internet pour éviter de payer – quelques dizaines ou centaines d'euros – et obtenir votre recette dé en main.

Les gens ont toujours besoin d'aide pour implémenter des conseils ou préfèrent déléguer, car ils ne veulent pas perdre des journées entières à chercher LA solution.

Bien souvent, ce n'est pas leur cœur de métier.

Alors oui, certains vous diront :

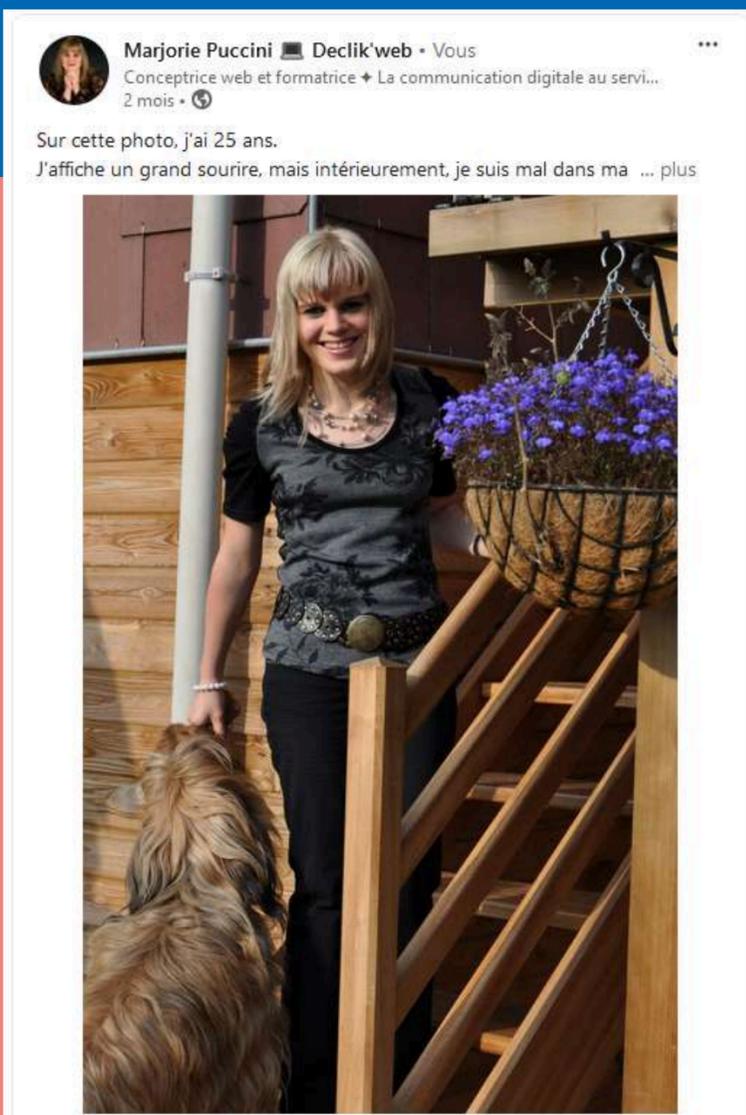
*Un ton froid ou trop formel crée une distance. Le ton conversationnel rapproche et incite à l'échange.*

- » Adoptez une communication simple et amicale
- » Posez des questions dans vos publications pour engager votre audience.
- » Répondez rapidement aux commentaires et messages privés.
- » Commentez les publications des autres.



4

# Partagez des histoires et des avis clients



*Les histoires captivent l'attention et touchent émotionnellement.  
Elles vous rendent plus facilement mémorable.*

- » Racontez des anecdotes.
- » Utilisez le storytelling.
- » Partagez votre histoire.
- » Appuyez sur la nostalgie.
- » Mettez en avant vos clients : partagez leurs témoignages ou leurs expériences avec vos produits / services.

# 5

## N'oubliez pas de vous vendre

Marjorie Puccini Declik'web • Vous  
Conceptrice web et formatrice + La communication digitale au servi...  
10 mois •

Votre site web parle pour vous ... mais dit-il ce que vous voulez vraiment ?  
Découvrez pourquoi la personnalisation est la clé ! ... plus

Imaginez un site qui parle de vous avant même que vous n'ayez dit un mot.  
Optez pour un design sur-mesure !

10 commentaires

*Une communication même humanisée, si elle ne met jamais en avant vos produits ou services, risque de ne pas générer les résultats attendus. Soyez humain, mais restez stratégique !*

- » Incluez des appels à l'action (CTA) naturels et engageants
- » Utilisez le storytelling pour illustrer les bénéfices de vos services.
- » Mettez en avant la valeur ajoutée pour votre audience
- » **Soyez constant, mais pas envahissant !**

Adoptez la règle des 80/20 : 80 % de contenu utile et engageant, 20 % de contenu orienté conversion.



# Humaniser, c'est oser être soi-même



» **Soyez authentique, partagez vos valeurs, et osez montrer qui vous êtes.**

» **Engagez votre audience en répondant à leurs besoins et en partageant des histoires captivantes.**



## **Derniers conseils :**

- ✓ Adaptez votre communication au réseau sur lequel vous êtes.
- ✓ Variez les formats.
- ✓ Soyez réguliers !
- ✓ Utilisez l'art du recyclage de contenu.

Pour me  
contacter



<https://www.declikweb.com>



[mpuccini@declikweb.com](mailto:mpuccini@declikweb.com)



[marjorie-puccini](#)

