

# 5 ASTUCES

POUR AUGMENTER LA  
VISIBILITÉ DE VOTRE  
CLINIQUE SUR LES  
RÉSEAUX SOCIAUX  
(ET FAIRE CROÎTRE  
VOTRE ENTREPRISE)



## INDEX

▶ <b>Introduction</b>	<b>3</b>
▶ <b>Travaillez sur l'image de <i>marque</i> de votre clinique</b>	<b>4</b>
▶ <b>Démontrez que vous pouvez résoudre un problème pour votre public cible</b>	<b>6</b>
▶ <b>Utilisez le contenu généré par vos clients</b>	<b>7</b>
▶ <b>Sponsorisez votre clinique sur les réseaux sociaux</b>	<b>8</b>
▶ <b>Créez des publications qui attirent l'attention</b>	<b>9</b>
▶ <b>Bonus: Créez des publications qui attirent l'attention avec la thérapie laser DoctorVet</b>	<b>11</b>

# 5 ASTUCES

## POUR AUGMENTER LA VISIBILITÉ DE VOTRE CLINIQUE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

(ET FAIRE CROÎTRE VOTRE ENTREPRISE )

### Introduction

Les entreprises de tous secteurs et de toutes tailles utilisent quotidiennement les réseaux sociaux pour atteindre de nouveaux clients potentiels et fidéliser leurs clients actuels, en publiant une énorme quantité de contenu et d'informations.

*C'est précisément pour cette raison que se faire remarquer sur les réseaux sociaux est aujourd'hui une tâche difficile... mais pas impossible!*

**Avec les bons conseils, vous pouvez vous aussi améliorer la visibilité de votre clinique vétérinaire et faire décoller votre activité.** C'est pourquoi nous avons rassemblé 5 conseils pratiques que vous pouvez suivre dès maintenant pour vous faire remarquer sur les réseaux sociaux et vous différencier de vos concurrents.

C'est parti !

# 1.

## Travaillez sur l'*image de marque* de votre clinique

La première mesure clé que vous devez prendre pour améliorer la visibilité de votre clinique sur les réseaux sociaux est de donner aux services que vous proposez la force de votre marque.

*Mais que signifie exactement « donner aux services que vous offrez la force de votre marque » ?*

La réponse est simple :

« **cela signifie que vous devez d'abord créer une identité claire et forte pour votre marque.** »

Ce n'est que de cette manière que votre clinique sera immédiatement **reconnaisable** et **différenciée** de ses concurrents.

L'objectif est de créer dans l'esprit de vos clients (potentiels ou actuels) une image précise de votre clinique.

*Vous savez pourquoi c'est important ?*

Vous devez savoir que la marque est comme une sorte de **raccourci** que les clients utilisent lorsqu'ils doivent prendre des décisions et se sentent indécis face à des produits ou services similaires de différentes entreprises.

Voici trois conseils pour vous aider à créer une identité unique et forte pour votre clinique.

- Déterminez clairement quelles sont les **valeurs** de votre clinique, la promesse qu'elle s'engage à tenir et l'objectif fondamental de son existence (**mission**).
- Définissez votre « **ton de voix** », c'est-à-dire le ton à utiliser dans votre communication. Elle peut être humoristique, sérieuse, scientifique, plaisante, etc. Une fois que vous avez identifié votre ton de voix, n'oubliez pas d'être cohérent dans le temps.
- Créez une **expérience unique** et **agréable** pour les clients (et leurs animaux de compagnie) de votre clinique. Le service à la clientèle peut devenir un facteur de différenciation pour votre entreprise, que vous pouvez également communiquer sur vos canaux sociaux.

# 2.

## Démontrez que vous pouvez résoudre un problème pour votre public cible

Les gens ne cherchent pas des produits ou des services, mais des **solutions à leurs problèmes**. Il s'agit d'un concept fondamental pour les spécialistes du marketing, que vous ne pouvez pas négliger si vous voulez accroître votre visibilité sur les réseaux sociaux.

Vous devez montrer que vous offrez exactement les **solutions** et les **réponses** que vos clients potentiels recherchent.

Le social est le canal idéal pour partager des informations utiles à vos clients et répondre aux questions et problèmes courants qui vous sont soumis. Mais ce n'est pas tout.

La publication de ce type de contenu **renforce la crédibilité** de votre clinique, car vous démontrez votre expertise et votre capacité à résoudre exactement les problèmes auxquels votre public cible est confronté. En outre, votre public est plus enclin à partager ce type de message, car les utilisateurs ont l'impression de diffuser un **contenu utile** et précieux auprès de leurs followers. Cela vous permet d'accroître la visibilité de votre clinique et de toucher un public plus large.

Voici donc notre conseil :

« recueillez les questions et les doutes les plus courants chez vos clients et créez un post qui traite de ce sujet, et c'est encore mieux s'il est accompagné d'un graphisme agréable. »

# 3.

## Utilisez le contenu généré par vos clients

Le **contenu généré par les utilisateurs** (CGU) est une ressource inestimable pour accroître la visibilité de votre clinique sur les médias sociaux.

Des études et des recherches ont montré que le contenu généré par les utilisateurs suscite **plus d'intérêt** que les messages ordinaires des marques. En outre, ce type de contenu contribue à renforcer la crédibilité de votre clinique sur les médias sociaux et à accroître la **confiance** dans votre entreprise, précisément parce qu'il s'agit de contenu généré par d'autres utilisateurs et non « construit » par vous.

Encouragez vos clients à laisser des **témoignages** sur leur expérience dans votre clinique, à partager des photos et des vidéos de leurs animaux avant et après le traitement ou d'eux en compagnie de leurs animaux après le traitement. Vous pouvez également créer un **hashtag** (#) et inviter vos clients à l'utiliser dans leurs publications, afin de pouvoir facilement les retrouver et partager les meilleurs contenus sur votre profil. Cette stratégie peut vous aider à accroître l'engagement avec vos utilisateurs et à augmenter le nombre de vos adeptes.

N'oubliez pas de demander la permission d'utiliser le contenu de vos clients et de les étiqueter dans vos publications.

# 4.

## Sponsorisez votre clinique sur les réseaux sociaux

Si vous souhaitez **accroître la visibilité** de votre clinique sur les réseaux sociaux, vous pouvez promouvoir votre activité en créant des campagnes payantes sur ces canaux. **Facebook**, par exemple, propose une plateforme qui vous permet de créer des **campagnes publicitaires** à diffuser sur Facebook et Instagram.

Vous devrez définir le budget de la campagne, l'objectif de la campagne et votre **public cible**, puis créer un message visuel et textuel efficace. Nous vous suggérons de contacter des professionnels du domaine, qui pourront vous aider à mettre en œuvre la meilleure stratégie en fonction des résultats que vous souhaitez obtenir.

Le parrainage de votre clinique sur les médias sociaux est d'une grande aide si votre objectif est d'augmenter votre visibilité, surtout si vous n'avez pas actuellement beaucoup de followers ou si votre clinique est peu connue.



# 5.

## Créez des publications qui attirent l'attention

L'un des impératifs pour accroître la visibilité sur les réseaux sociaux est le suivant : **se faire remarquer**.

Pensez à vous-même lorsque vous utilisez les réseaux sociaux : *lisez-vous vraiment tous les messages qui vous parviennent ? Les lisez-vous en entier ?*

La réponse est probablement non, car la plupart des gens ne prennent pas le temps de lire les messages ou ne les lisent pas jusqu'au bout.

Si vous lisez un article, c'est généralement parce qu'un élément particulier du contenu a retenu votre attention. C'est l'un des points fondamentaux d'une bonne stratégie pour augmenter la visibilité sur les réseaux sociaux : **être capable d'attirer l'attention des utilisateurs qui sont de plus en plus «bombardés» par des messages et des informations de toutes sortes.**

À ce stade, vous vous demandez probablement : *“ Bon, j'ai compris : je dois me démarquer. Mais en pratique, comment puis-je me faire remarquer sur les médias sociaux ? ”.*

Voici quelques conseils utiles :

- ▶ Trouvez le bon équilibre entre un **contenu plus rationnel** (des posts, par exemple, où vous répondez aux questions de vos clients ou expliquez comment fonctionne un certain produit que vous utilisez sur les patients de votre clinique) et un **contenu plus émotionnel**, c'est-à-dire capable de susciter une émotion (comme, par exemple, des posts montrant le patient que vous avez traité avant et après le traitement ou des récits de propriétaires heureux après que votre clinique a traité leurs animaux de compagnie).
- ▶ Créez un **contenu original** et **divertissant** qui contribuera à accroître votre visibilité sur les réseaux sociaux et l'engouement de vos adeptes.

- ▶ Montrez à vos followers les « **coulisses** » de votre entreprise. Vous pouvez, par exemple, réaliser de courtes vidéos dans lesquelles vous montrez aux utilisateurs des scènes de la vie quotidienne dans votre clinique ou des moments de plaisir avec votre personnel. Utilisez la **curiosité** des gens à votre avantage pour accroître votre visibilité sur les réseaux sociaux.
- ▶ Utilisez un texte accrocheur, une phrase accrocheuse ou un titre particulier qui peut susciter l'**intérêt des utilisateurs** et les inciter à poursuivre la lecture du message.
- ▶ Utilisez des **hashtags** (#) qui ont un rapport avec le contenu de votre message et votre activité. Il faut savoir que les hashtags sont utilisés pour aider les utilisateurs à trouver des messages liés à un **sujet spécifique** sur les différents réseaux sociaux. Utilisez donc les hashtags correctement, en évitant les hashtags génériques qui n'ont rien à voir avec le message spécifique ou votre entreprise.
- ▶ Créez des **enquêtes** pour accroître l'engagement des utilisateurs. Un exemple ? Vous pouvez demander à vos followers s'ils préfèrent les chiens ou les chats ou d'autres sondages amusants qui peuvent stimuler l'interaction.
- ▶ Privilégiez le **contenu vidéo**. N'oubliez pas : de plus en plus, dans le domaine social et au-delà, « la vidéo est reine ». Les spécialistes du marketing savent que les vidéos ont le pouvoir d'engager les utilisateurs et d'augmenter le temps qu'ils passent sur les plateformes sociales. Vous pouvez également créer des vidéos de bonne qualité en utilisant simplement votre smartphone. Voici quelques idées pour vos vidéos : témoignages de vos clients avec leurs animaux, séquences de vos traitements à la clinique ou vidéos montrant les résultats de vos thérapies (c'est-à-dire des vidéos montrant le « avant » et le « après »).

# + Bonus

## Créez des publications qui attirent l'attention avec la thérapie laser DoctorVet

Si vous êtes arrivé jusqu'ici, c'est probablement clair pour vous maintenant : pour augmenter la visibilité de votre clinique sur les réseaux sociaux, vous devez être capable de vous démarquer, grâce à un contenu unique et original.

*Et si nous vous disions qu'il existe une thérapie que vous pouvez utiliser dans votre clinique et qui vous aide à vous démarquer de vos concurrents sur les réseaux sociaux (et pas seulement) ?*

Oui, ça existe vraiment. Il s'agit de la thérapie laser DoctorVet, une approche holistique innovante des soins aux animaux. Naturel, indolore et efficace.

Maintenant, vous vous demandez probablement : " *Quel est le lien entre la thérapie laser DoctorVet et l'augmentation de la visibilité de ma clinique sur les réseaux sociaux ?* "

La réponse à votre question se trouve dans ces photos !





### ***Ces photos sont vraiment amusantes et originales, n'est-ce pas ?***

Ces clichés amusants montrent des patients portant les lunettes DoctorVet, qui sont utilisées pour protéger les yeux des animaux pendant les traitements au laser. Les photos et les vidéos de ce type attirent l'attention des utilisateurs et sont susceptibles de rester dans leur mémoire. Après tout, ce n'est pas tous les jours que l'on voit des animaux porter des lunettes !

Ces messages vous permettent non seulement d'attirer l'attention des utilisateurs, mais aussi de **susciter l'intérêt et la curiosité pour cette approche innovante** des soins aux animaux que vos concurrents ne proposent pas. Cela apporte à votre clinique deux avantages considérables : une **différenciation par rapport à la concurrence** et de **nouveaux clients potentiels** intrigués par la thérapie au laser !

Vous pouvez également inviter les propriétaires de vos patients à prendre ces photos et à les publier sur leurs profils sociaux en taguant votre clinique, afin d'augmenter le bouche-à-oreille parmi leurs contacts. En outre, vous pouvez poster des photos et des vidéos dans lesquelles vous **montrez les résultats** des traitements avec la thérapie laser DoctorVet pour avoir un retour d'image significatif, augmenter le bouche à oreille positif parmi vos clients et, surtout, pouvoir vous distinguer de vos concurrents.

Vous aussi, vous pouvez augmenter la visibilité de votre clinique sur les réseaux sociaux et **développer votre activité grâce à la thérapie laser DoctorVet !**

**DEMANDEZ VOTRE DÉMO GRATUITE MAINTENANT**

**DEMANDEZ UNE DÉMO »**





[www.doctorvetlaser.com](http://www.doctorvetlaser.com)

