

01.10.2010 - FABIEN MAJOR

Nouvelles

[Imprimer](#)

## Twitter pour les nuls

Vous remarquez ce petit oiseau partout. Twitter envahit les moindres recoins de votre navigation sur la Toile... et vous vous sentez exclu ? Pire, vous pensez manquer quelque chose. Vous avez raison.

Si vous manquez de temps, Twitter est fait pour vous ! Twitter est LE média social pour ceux qui trouvent que les médias sociaux grugent trop de leurs précieuses minutes !

Si on pouvait comparer Internet à l'alimentation, je décrirais ce méchant Far Web comme un immense entrepôt où les aliments sont emmagasinés pêle-mêle : les poissons, les épices, les viandes, les conserves, les huiles... Tout est mélangé sans ordre, sans logique. Oui, il existe des sortes de GPS, comme Google et Bing, qui nous aident à nous y retrouver. Mais les médias sociaux comme Facebook, Flickr, Youtube, Twitter, LinkedIn ou Ping nous fournissent des tablettes pour nous aider à y voir clair et plus vite.

On parvient ainsi à apprivoiser davantage ce capharnaüm qu'est devenu le cyberspace. On a maintenant des tablettes pour les amis, pour les références professionnelles, pour les vidéos, pour les photos, pour la musique...

Comme un beau et grand marché public, dans les étalages des médias sociaux, on rencontre des amis et des gens qui ont les mêmes affinités que nous ! Puis, on fraternise. Voyez-vous le lien avec votre travail de conseiller ? Plus vous avez de relations et de clients potentiels, plus vous ferez de ventes.

C'est un principe vieux comme le monde, qui est justement à la base de TOUS ces nouveaux médias. À partir d'idées et de goûts communs, on échange et on se rallie. De toute façon, je ne vous apprendrai rien en vous disant que les clients font plus facilement des affaires avec ceux qui leur ressemblent.

Selon moi, Twitter vient consolider et simplifier le tout.

En 2006, ce réseau de microblogue, fondé par Noah Glass et Evan Williams, s'appelait Stat.us. Cet ancien répartiteur de taxi et son acolyte du 911 ont exploité une idée suggérée par la courte fenêtre " statut " de Facebook, où l'on décrit en une phrase ce que l'on fait. Rapidement, le nom est devenu TwittR en référence au réseau de partage de photos Flickr et aux gazouillis que l'on perçoit dans la rumeur d'une foule.

Puis, en avril 2007, l'entité indépendante Twitter prenait son envol. Twitter est devenu un phénomène planétaire lorsque l'équipe de Barak Obama l'a abondamment utilisé pour mobiliser les troupes démocrates.

Les manifestations en Iran, le tremblement de terre d'Haïti et les grands rassemblements politiques ont contribué à démontrer son efficacité.

## **Comment ça fonctionne ?**

Vous allez à l'adresse [www.twitter.com](http://www.twitter.com) et ouvrez un compte. Ensuite, vous cherchez quelques individus qui piquent votre curiosité (@fabienmajor, par exemple...) et vous suivez leurs observations et commentaires.

Vous pouvez aussi ajouter ceux qu'ils suivent ou ceux qui les suivent. Et ce, sans contrainte ni permission. Ne perdez pas votre temps à suivre le quotidien de vedettes ou d'actrices à la mode. Observez plutôt ce que font les gens qui évoluent sur Twitter. Ça grouille de projets. Et vous pouvez ajouter et retirer des gens ou des organisations à votre guise.

Une fois votre compte ouvert et quelques relations ajoutées, vous pouvez commencer à y déposer vos réflexions, vos intérêts et même vos commentaires. Une seule règle immuable : ne jamais dépasser 140 caractères !

Pour ma part, je considère ce média comme une extension de mes sorties publiques.

Si je me rendais à un souper d'amis ou à une activité sociale dans ma communauté, je ne parlerais évidemment pas exclusivement de finance et d'économie. Autrement, je passerais pour un casse-pieds opportuniste. Non, sur Twitter, je suis comme dans mon quotidien (avec un peu plus de réserve). J'ai pour principe de n'y dévoiler que ce qui pourrait être publié sans que ça me contrarie. Mais je m'ouvre suffisamment pour devenir "sympathique". Voilà, le capital le plus précieux de quiconque veut réussir dans la vente : le capital de sympathie.

Parmi une douzaine de PI.Fin, CFA ou MBA, à compétences égales, soyez certain que le client potentiel choisira celui qui lui semble le plus sympathique et le moins casse-pieds. Internet et les médias sociaux deviennent donc des filtres pour exprimer votre personnalité. Tâchez donc d'en avoir une !

Sur Twitter, vous pouvez partager l'adresse d'un bon restaurant, commenter les dernières nouvelles financières, parler de votre nostalgie de la rivalité Nordiques-Canadiens, faire un hyperlien vers votre blogue ou votre site d'affaires, etc. Puis, quand vous vous y attendez le moins, la magie opère. C'est-à-dire qu'une relation vous posera une colle dans votre champ de compétence. Vous gagnerez ainsi sa confiance.

J'ai fait l'expérience de dizaines de relations en personne qui se sont matérialisées en ventes importantes grâce à des billets de blogues, des commentaires sur Facebook ou sur Twitter. Ce n'est pas un hasard, car j'ai socialisé sans m'imposer.

En conclusion, si on dit que la meilleure des pubs est celle du bouche-à-oreille, alors pour moi les réseaux sociaux du calibre de Twitter, c'est le bouche-à-oreille exposant 10.

Suivez Fabien Major sur Twitter : @fabienmajor

## **EXTRA**

Pourquoi avoir un compte Twitter ? Trouvez la réponse dans Extra à [finance-investissement.com](http://finance-investissement.com)