

Comparaison

# Facebook

# VS

# LinkedIn





#### Objectifs :

Les pages professionnelles sur Facebook sont utilisées pour promouvoir la marque de l'entreprise, partager des mises à jour sur les produits et services et échanger avec les clients.

#### Nombre d'utilisateurs actifs :

2.38 milliards d'utilisateurs actifs dans le monde.

#### Audience :

Les utilisateurs sont plus variés, avec un mélange de professionnels et de non professionnels. Bien que Facebook ait une grande audience, les professionnels s'y rendent plutôt dans un contexte personnel, pour leur loisir.

#### Contenus partagés :

Les pages professionnelles servent souvent au partage de photos, de vidéos de produits, d'offres spéciales, de mises à jour de l'entreprise, et d'informations générales sur le secteur.

#### Ciblage :

Du côté de Facebook, les possibilités de ciblage sont : critère géographique, centres d'intérêts, ciblage comportemental, critères socio-démographiques, connexions, audiences personnalisées, audiences similaires.

#### Coût :

Facebook Ads : 1,5€ par clic en moyenne et il descend bien souvent à quelques dizaines de centimes dans certains secteurs.

#### Génération de prospects :

Facebook donne accès à dix fois plus de prospects et est un excellent endroit pour générer la notoriété et l'engagement auprès de la marque.

#### Objectifs :

Sur LinkedIn, les pages professionnelles sont utilisées pour augmenter la notoriété de l'entreprise, partager des nouvelles de l'entreprise, recruter de nouveaux talents et établir des relations avec les professionnels du secteur ciblé.

#### Nombre d'utilisateurs actifs :

630 millions d'utilisateurs actifs dans le monde.

#### Audience :

LinkedIn est le premier réseau social professionnel au monde. Vous aurez donc la possibilité d'atteindre une audience professionnelle qualifiée. En effet, 70 millions de décideurs dans le monde y sont présents.

#### Contenus partagés :

Les pages professionnelles servent souvent au partage d'articles de presse liés au secteur, d'offres d'emploi, de présentations de projet, de conseils de carrière, et d'informations sur l'entreprise.

#### Ciblage :

Du côté de LinkedIn, les possibilités de ciblage sont : critères géographiques, critères professionnels, études, abonnés, groupes, critères démographiques, retargeting, audiences similaires, account targeting, contact targeting.

#### Coût :

LinkedIn Ads : il n'est pas rare de dépenser plus de 5€ par clic. Néanmoins, si l'on raisonne en terme de trafic qualifié et de conversions, LinkedIn Ads peut rapporter des prospects et clients plus pertinents.

#### Génération de prospects :

LinkedIn est le réseau social numéro un pour la génération de prospects pour les entreprises

# Conclusion



En conclusion, lequel choisir ?

Et bien cela dépend de vous, de votre entreprise, de votre secteur et surtout de votre cible.

Chez Younyk, nous conseillons d'être présent sur les deux. Poster une publication sur un ou deux réseaux ne demande pas une énorme charge de travail supplémentaire et cela vous permettra de faire un test et de voir le réseau social qui vous convient le mieux. Et, qui sait, vous resterez peut-être sur les deux réseaux !

Concernant la publicité (Facebook Ads et LinkedIn Ads), ce qui les différencie est la cible que vous pourrez toucher mais surtout le coût.

En effet, comme vous avez pu le voir dans notre comparatif, les publicités LinkedIn peuvent coûter 4 fois plus cher que celles de Facebook.

Bien qu'elles coûtent plus cher, elles vous permettent de toucher directement votre cible B2B dans un contexte professionnel, contrairement aux publicités Facebook qui, elles, vont certes vous permettre de toucher des professionnels mais dans un contexte de loisir.

Encore une fois, le meilleur moyen de prendre une décision est bien entendu de faire des tests et de comparer.

Si votre objectif est la génération de leads B2B, il est essentiel de comparer le nombre de leads générés sur chaque réseau social mais également les coûts par lead et la qualité de ceux-ci.

Facebook Ads et LinkedIn Ads ont chacun leurs atouts. La plateforme montrant les meilleurs résultats ne sera pas la même pour tous les annonceurs B2B.

A noter que l'utilisation de ces deux réseaux sociaux peut être complémentaire.



# A propos de Younyk



Younyk est une agence de marketing digital pour entreprises B2B.

Nous prenons en charge la stratégie digitale de votre entreprise et sa mise en place. En partant des besoins et des objectifs de votre société, nous décidons avec votre équipe d'actions de marketing concrètes et adéquates afin d'obtenir le meilleur retour sur investissement (ROI) pour votre PME.

Nous devenons en quelque sorte le département marketing de votre entreprise.

Retrouvez-nous :

Sur notre site :



Sur les réseaux sociaux :



Envie de discuter de vous et de votre projet ?

Par mail : [hello@younyk.be](mailto:hello@younyk.be)

Par téléphone : +32 2 398 18 70

