

Ici, l'objectif de la fiche pratique est de vous donner des pistes d'actions pour vous permettre d'augmenter votre notoriété dans le but d'être plus visible par les candidats. Cette visibilité aura également des impacts positifs sur votre business

1. Renforcer sa présence en ligne

95%

des candidats se renseignent sur internet à propos de la réputation, des valeurs et de la culture d'entreprise avant de postuler
(étude Stepsone)

Des actions concrètes :

- Créer un site internet. Vous pouvez vous servir d'outils simples et économiques tels que : [Wix](#), [SiteW](#).
- Développer votre site internet en ajoutant un espace "qui sommes-nous?" et un autre dédié au recrutement avec par exemple les métiers existants chez vous, des témoignages, un contact pour laisser la possibilité de candidater, le processus de recrutement...
 - Le saviez-vous ? Plus un candidat passe du temps sur votre site, plus il est susceptible de postuler. Alors, n'hésitez pas à renseigner des informations ! Vous voulez un exemple concret d'un très bon élève ? D'après Potentialpark, le site carrière [AXA](#) est le meilleur en France en 2024
- Mettez en avant votre mission, vos valeurs et l'impact de votre activité
- Demandez à vos collaborateurs et à vos clients de vous laisser un avis sur Google, Glassdoor, LinkedIn...
- Regardez sur quels canaux vos concurrents sont présents
- Publiez régulièrement sur les réseaux sociaux. Il peut être intéressant pour vous d'être attentif à l'utilisation des réseaux sociaux par catégorie d'âge ou de profil pour adapter votre cible. Les résultats d'une enquête [ici](#)
- Travaillez vos offres d'emploi. Je vous invite à relire la [fiche pratique n°2](#)
- Mettez à jour votre page [Google Business](#)

Par quels moyens ?

- La communication demande un travail assez conséquent. C'est pourquoi, nous vous recommandons de recruter une personne dédiée à cette mission. Cela peut être une personne en alternance, ou encore quelqu'un en temps partagé. Si vous n'avez pas les moyens de recruter, nous vous conseillons de vous former et de consacrer plusieurs heures de votre semaine à cette mission. Vous n'en retirerez que des bénéfices !
- Participer aux ateliers du numérique de Laval Économie ou bénéficier d'une visite de la CCI (contactez Clément Julliot au 02 43 49 86 07 pour plus d'informations)



A noter : Lorsque vous créez votre société, vous avez le droit à un article dans le Ouest France

Un conseil

Avant d'entreprendre certaines actions, connaissez vous l'image que vous renvoyez ?

Pour mieux la connaître, il peut être intéressant pour vous de naviguer sur certaines plateformes : Glassdoor, google, réseaux sociaux, forums...

2.Occuper le terrain localement

Pourquoi ?

Etre connu sur le territoire inspire confiance et attire les talents du coin

Actions concrètes :

- Associez-vous à des évènements sportifs ou culturels en tant que sponsor local
- Ouvrez les portes de votre entreprise
- Intéressez vous aux évènements locaux afin de participer à ceux qui vont paraissent pertinents. Pour ce faire, n'hésitez pas à vous abonner à des newsletters comme celle de Laval Economie : [ici](#) 
- Faire paraître un article sur le journal local à votre sujet
- Intégrez vous à des réseaux, selon la taille de votre structure et votre secteur d'activité :
 - Club d'affaires de la CCI
 - [CPME](#) (confédération des petites et moyennes entreprises) organisant régulièrement des évènements
 - [BGE](#), leur mission : Permettre à chaque entrepreneur.e de vivre de son projet en favorisant le développement de ses compétences entrepreneuriales. 
 - [Laval Économie](#), pour vous accompagner dans vos projets d'entreprises et vous intégrer à un large réseau
 - Le MEDEF 
 - La FFB
 - La CAPEB 
 - [Réseau entreprendre](#), pour acquérir et consolider vos talents de chef d'entreprise.
 - [Mayenne Laval Business Club](#), à destination essentiellement des entreprises industrielles 

3.Privilégier l'expérience client

Pourquoi ?

Une expérience client soignée vous permettra de bénéficier d'une meilleure réputation. Chaque interaction compte : elle renforce le lien entre votre entreprise et votre client... ou l'affaiblit. L'expérience client se joue à chaque échange, même le plus anodin.

Des actions concrètes :

- Soigner la signalétique extérieure et intérieure de votre structure, pour plus de facilité
- Disposer d'un nombre de collaborateur suffisant pour assurer la qualité de votre service/produit
- Avoir un site internet simple d'accès et facilement compréhensible
- Répondre rapidement aux appels, mails et messages et soigner sa messagerie vocale
- Aménager un espace d'accueil chaleureux
- Présentez vos produits/services de manière lisible
- Personnalisez la relation avec votre client dès que possible en l'appelant par son nom, en se souvenant de ses préférences... Vous pouvez également vous intéresser à leur avis, les remercier...