

Énoncé

« La proportion de Français équipés d'un smartphone ne cesse de croître, faisant apparaître de nouveaux comportements. On parle de clients SoLoMo⁽¹⁾, contraction de trois mots : social (partage d'informations), local (ciblage de la clientèle) et mobile (géolocalisation). Aujourd'hui, avant même de passer à l'acte d'achat, les clients se renseignent sur l'entreprise et consultent les avis de clients sur Internet. Ces derniers n'hésitent pas à poster des commentaires et leur influence est réelle. »

En une ou deux pages au maximum, à partir de vos connaissances et en vous inspirant de la situation présentée dans la première sous-partie, vous répondrez à la question suivante :

La communication d'une entreprise doit-elle passer par les réseaux sociaux sur Internet ?

(1)SoLoMo : concept défini au début des années 2010 par l'Américain John Doerr.
