

Webinar

Comment développer son business grâce à LinkedIn ?

Webinar Google le lundi 4 avril 2022



Cathy Van Eersel

Coach en Business Digital

Ambassadrice des ateliers Foliweb région de Rennes et de Nantes

Manager à temps partagé pour Part-time eXecutives



06 59 91 87 10



cathy@passionweb.io



@cathyvaneersel



cathy-van-eersel



cathyvaneersel



Passionweb

les
FOLIWEB

Mon blog :
passionweb.io/blog



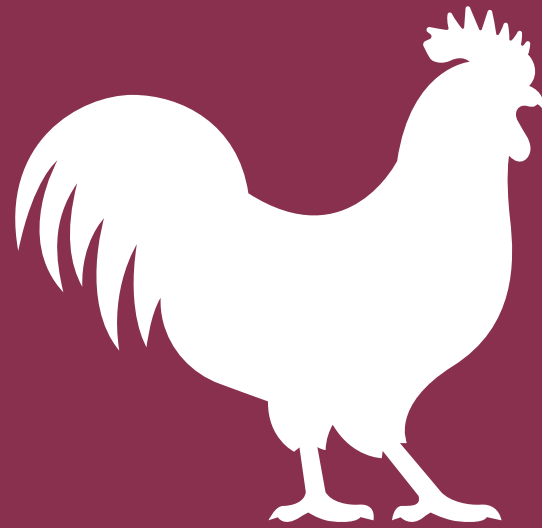
Passionweb

1

Généralités



- ✓ Leader mondial des réseaux sociaux professionnels
- ✓ 790 million de membres (oct 2021)
- ✓ 303 d'utilisateurs actifs par mois (2019)



23 million d'utilisateurs en France
(soit environ 65% de la population active
française)

1 million de profils actifs sur LinkedIn
chaque jour

En tant qu'entrepreneur,
vous pouvez utiliser LinkedIn pour :

- ✓ Améliorer votre marque
- ✓ Gagner en visibilité
- ✓ Entrer en contact avec de nouvelles personnes ou entreprises
- ✓ Attirer des personnes sur votre profil
- ✓ Se créer un réseau
- ✓ Recruter

2

**Les bases :
avoir un profil à jour**

Prenez soin de votre profil !

- Votre photo
- Votre image de couverture
- Votre phrase d'accroche
- Vos expériences professionnelles avec les logos des entreprises
- Vos formations
- Vos expériences de bénévolat
- Les recommandations

Comment renforcer son profil ?

- Créer son réseau : inviter ou rechercher
- Être actif : se connecter, regarder le fil d'actualité, liker et commenter

3

Profil VS Page

Fonctionnalité	Profil	Page
Inviter des personnes à rejoindre la communauté	Oui	Uniquement ceux qui font déjà partie du réseau personnel
Liker, commenter	Oui	Uniquement sur les interactions d'un post de la page
Partager une publication intéressante trouvée sur le réseau	Oui	Oui
Écrire un article	Oui	Oui
Accès messagerie directe	Oui	Non

4

**Comment créer un post
« engageant »**

Poster du contenu

- Ligne éditoriale
- Calendrier
- Sur la page pro : communication officielle : nouveautés, offres, recrutement, communiqués de presse
- Sur le profil personnel : « JE » : célébration, inspiration, provocation, contenu contre commentaire



Grégoire Gambatto • 1er

CEO Germinal / Auteur "Le Growth Hacking" Dunod / X-HEC Lecturer / TE...

1 j • 🌐

...

Hier soir j'ai fini le boulot à 18h, et je me suis mis à culpabiliser.

Pourquoi ? Toute mon équipe n'avait pas encore fini sa journée.

J'avais peur de passer pour un tire-au-flanc si je n'étais pas là pour leur répondre. 🤔

Un mauvais CEO en somme.

L'inverse d'un leader inspirant.

Pour moi, un capitaine doit être le dernier à quitter son bateau.

Pourtant, j'ai eu une journée particulièrement productive 🙌

1 conférence à l'automation day et 1 interview pour Station F

80 emails traités

300 messages LinkedIn

1 réunion d'équipe

Performance review avec mon Directeur des opérations.

Du coup, je suis resté tirillé sur mon canapé pendant 1h30, à bidouiller sans jamais m'y remettre vraiment.

Et là je me suis dit que pour le coup, c'était vraiment le mauvais exemple.

Trainasser pour faire du présentisme, c'est moisi. 🙄

Et en me réveillant ce matin, je n'ai pas encore trouvé la solution.

Du coup je demande votre avis :

Qu'est-ce que vous attendez de votre CEO dans ce genre de situation ?

Qu'il finisse à 17h parce qu'il est productif ou qu'il soit là pour vous le jour où vous travaillez tard ?

👍 🌐 🍷 407 • 256 commentaires



Julien Dereumaux • 1er

Capitaine de Pilot'in 🚢 Sites WordPress & Prospection digitale - Marath...

1 an(s) • Modifié • 🌐

...

Marre des e-mails de prospection tout pourris ?? Alors arrêtons d'en envoyer !!



Je vais vous faire gagner 10 ans (ceux que j'ai passés à faire carrément nawak

🤡 à me prendre des bâches et des résultats proches de zéro + les outils de

dingue que je ne connaissais pas) 📌

1h top chrono pour vous montrer tout ça ce jeudi à 14h !

Je dirai tout, en toute transparence ! (et ça va dépoter, je ne suis pas là pour enfiler des perles 🤪)

Inscrivez-vous, c'est gratos ! Et si vous ne pouvez pas être présent vous recevrez le replay ! (100 places dispos seulement demain, mais replay illimité



Alors, qui est chaud ? (mettez un 🧊 ou un 🔥 en commentaire en fonction de votre humeur)

Le thème : comment prospecter correctement par e-mail de manière automatisée (ou non) et avoir de 2 à 10x plus de résultats !

- L'approche importante à avoir que je ne vois que dans 10% des cas
- Les stats et trucs et astuces à avoir en tête
- Plus de 10 outils qui vont vous faire gagner un temps de dingue ! (collecter, traiter, enrichir, envoyer...) 🤖

👉 Le replay ici : <https://lnkd.in/dQZC6fz>

Note de la capitainerie : pensez à ne pas laisser couler l'eau pour rien 🧊 et à prendre soin des petits poissons cet été sur la plage 🐟☀️🌊

👍 🍷 🌐 331 • 193 commentaires

La structure d'un bon post

- **Le fond** : première personne, accroche qui donne envie de « déplier » le post, provoquer le commentaire
- **Visuellement** : utiliser des puces, aérer le texte, mettre des émoticônes 😊
- **Bonnes pratiques** : des posts plutôt longs, ne pas partager mais plutôt republier, citer une personne influente dans votre post ou en 1er commentaire
-

Contenu page entreprise

Monsieur Lucien
3 342 abonnés
13 h • 🌐

📅 Le week end dernier, l'équipe avait rendez-vous avec **Les Foulées du Numérique** ...voir plus



28 • 1 commentaire

J'aime Commenter Partager Envoyer

Monsieur Lucien
3 342 abonnés
2 j • 🌐

📄 Nouveau site internet réalisé par Monsieur Lucien ! ...voir plus

que ▾ Spécialités ▾ À propos



2

J'aime Commenter Partager Envoyer

Monsieur Lucien
3 342 abonnés
6 j • 🌐

Développer son activité sur LinkedIn : prospection et automatisation ! 🚀 ...voir plus



44 • 173 commentaires • 1 404 vues

Les bonnes pratiques de contenu

- Tout se joue sur les 20 premières minutes
- Engagement c'est la clé
- Contenu natif largement privilégié
- Videos courtes et carrousels, sondages
- Ne pas mettre de liens externes dans vos posts (premier commentaire)
- Ne pas modifier votre post
- Utiliser les hashtags
- Répondre à chacun des commentaires

5

La prospection

Trouver son audience : les bonnes questions à se poser pour identifier vos prospects

- Quelle est sa fonction ? (PDG, CEO, DRH...)
- Quelle taille d'entreprise ?
- Quel secteur d'activité ?

LinkedIn Search VS Sales Navigator

- LinkedIn Search : moteur de recherche classique , simple d'utilisation, gratuit, fonctionnalité limitée
- Sales Navigator : filtres de recherches étendus, accès à toute la base de données, payant (à partir de 80€/mois). 1 mois gratuit

Prendre contact avec votre prospect

- **Attention / contexte** : les raisons de la prise de contact, quoi/qui la permet (referral) ?
- **Intérêt/ problème** : énoncer le problème : parler du cas général et pas de la situation du prospect
- **Désir / Solution** : Quelle est votre proposition de valeur (cas général, ne pas formuler une proposition)
- **Call-to-Action** : inviter à une action, question ouverte si possible

Personnaliser les messages

- Conseils
- Compliments
- Questions
- Points communs

À éviter

- Pas de personnalisation
- Discours auto-centré
- Pas de réelle preuve sociale
- Proposition de valeur noyée
- Pas de réel call-to-action
- Trop long
- Surcharge des informations

Inviter efficacement

- Utiliser votre compte personnel
- Préparer vos messages de demande de connexion personnalisée
- De la régularité

6

Démo Waalaxy

A photograph of a rocket launch at night. A bright orange arc of light curves across a dark blue sky, starting from a launch site on the right and arching towards the left. The launch site is visible on the horizon, with some lights and structures. The foreground shows a dark landscape with some water and land. The text "Alors, prêt pour vous lancer ?" is overlaid in white.

Alors, prêt pour vous lancer ?

Question / Réponses



Cathy Van Eersel

Coach en Business Digital

Ambassadrice des ateliers Foliweb région de Rennes et de Nantes

Manager à temps partagé pour Part-time eXecutives



06 59 91 87 10



cathy@passionweb.io



@cathyvaneersel



cathy-van-eersel



cathyvaneersel



Passionweb

les
FOLIWEB