

Se connecter sur LinkedIn étape par étape



grow impact

étape 1



1. Connecter

Les connexions sont des membres qui sont connectés sur LinkedIn parce qu'ils se connaissent et se font confiance. Si vous êtes connecté avec quelqu'un, vous pouvez voir les éléments partagés et les mises à jour de chacun sur votre page d'accueil LinkedIn. Vous pouvez également envoyer des messages à vos relations sur LinkedIn. Développez votre réseau existant en connectant consciemment :



- Ajoutez vos clients existants à vos relations
- Ajouter de nouveaux contacts
- Utilisez toujours un message personnel lorsque vous envoyez une demande de connexion
- Recherche (avancée) de contacts pertinents
- Ajoutez les boutons/liens des médias sociaux à votre signature d'e-mail et aux autres points de contact
- Envoyez un message personnel aux personnes qui ont consulté votre profil
- Demandez à vos relations de vous présenter
- Téléchargez la liste de présence d'un événement dans LinkedIn

2. Suivre



Par défaut, vous suivez vos connexions au premier degré et vous pouvez vous désabonner à tout moment. Si vous suivez quelqu'un sur LinkedIn, vous pouvez voir les publications et les articles de cette personne sur votre page d'accueil sans avoir à vous connecter avec elle. Cependant, la personne que vous suivez ne verra pas vos messages.

Suivez donc:

- Vos (anciens) clients
- Vos prospects (répondez à leurs publications puis connectez-vous)
- Des groupes ("métiers")
- Les contacts intéressants de vos collègues ou clients

Invitez également vos nouveaux contacts à suivre la page de votre entreprise
– de cette façon, ils pourront encore mieux la connaître.

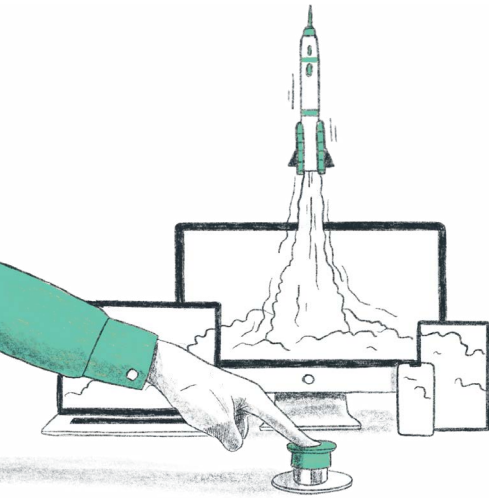
3. Interagir

LinkedIn aime qu'il y ait beaucoup d'interaction et récompense également votre interaction avec un score du Social Selling Index (SSI) plus élevé : cela signifie que vos publications sont mieux captées et que vous avez une chance supplémentaire d'avoir plus de portée et d'interaction. C'est donc une 'prophétie qui s'autoréalise'.



- Aimer
- Partager
- Commentez et rejoignez des conversations
- Suivre
- Connecter (taguer d'autres personnes dans les commentaires d'une publication)
- Demander une recommandation
- InMail (= fonction LinkedIn premium payante)

4. Poster

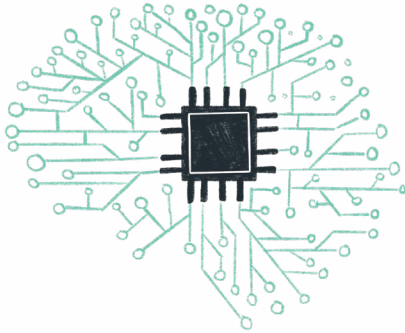


Dès que vous publiez une nouvelle mise à jour sur LinkedIn, l'algorithme vérifie de quel type de publication il s'agit. Un texte, une image, une vidéo, un lien ou une combinaison de ceux-ci ? Il est alors étiqueté comme « spam », « faible qualité » ou « approuvé ». Votre publication doit appartenir à cette dernière catégorie afin d'obtenir un bon score et d'apparaître dans autant de fils d'actualité que possible. Variez au maximum vos contenus et assurez-vous que les gens ont une vraie raison de vous suivre grâce à vos publications.

- Infographies
- Prise de parole, interviews, actualités, Q&A
- Vidéo
- Chiffres et graphiques
- Citation inspirante
- Blogs et astuces

Les meilleurs moments pour poster sont le matin et l'après-midi en semaine (mardi, mercredi et jeudi).

L'algorithme de LinkedIn



L'algorithme de LinkedIn est une formule intelligente qui détermine ce que vous voyez dans votre fil d'actualité et ce que les autres voient de vous. Vous ne verrez pas toutes les mises à jour, car il y en a trop. C'est pourquoi l'algorithme sélectionne les messages susceptibles de vous intéresser. Plus votre publication est aimée et partagée rapidement et souvent, plus elle est perçue comme pertinente. De cette façon, elle apparaîtra sur plus de flux d'actualités et augmentera la portée de votre message.

Conseils pour des publications au top:

- Les “nouvelles fraîches” primeront toujours
- Partager des connaissances (la quantité prime sur la qualité - jusqu'à 100 mots par message)
- Utilisez des hashtags quand c'est utile : ajoutez 3 à 5 hashtags pertinents à votre publication. N'exagérez pas.
- L'interaction est fondamentale ; donc : Aimer - Commenter - Partager est primordial
- Les commentaires provoquent des commentaires
- La 1ère heure est cruciale: pensez donc à quand vos connexions sont en ligne
- La vidéo suscite plus d'engagement
- Liens dans votre message : publiez d'abord votre mise à jour sans le lien. Modifiez ensuite le message et ajoutez le lien
- Votre score SSI a un impact sur les publications



Envie d'en savoir plus ?

Une gamme complète de formations est à votre disposition. Les sujets sont variés : ventes, marketing, communication ainsi que 'talent & organisation'. Les formules sont multiples : en partant de formation, en passant par des sessions de coaching et même des packages de formation adaptés à votre organisation.



Demandez notre



**Suivez nos trucs
et astuces sur :**

