les FOLIWEB

proposé par : Réussir en fr par afnic neocamino

Trouvez vos prochains clients grâce à LinkedIn

Avec Guillaume Moulin des Foliweb

les FOLIWEB

les FOLIWEB

proposé par : Réussir en .fr par afnic neocamino

DES ÉVÉNEMENTS GRATUITS POUR AIDER LES TPE À RÉUSSIR SUR INTERNET

Des ateliers **en présentiel** partout en France

Des sessions **en ligne**

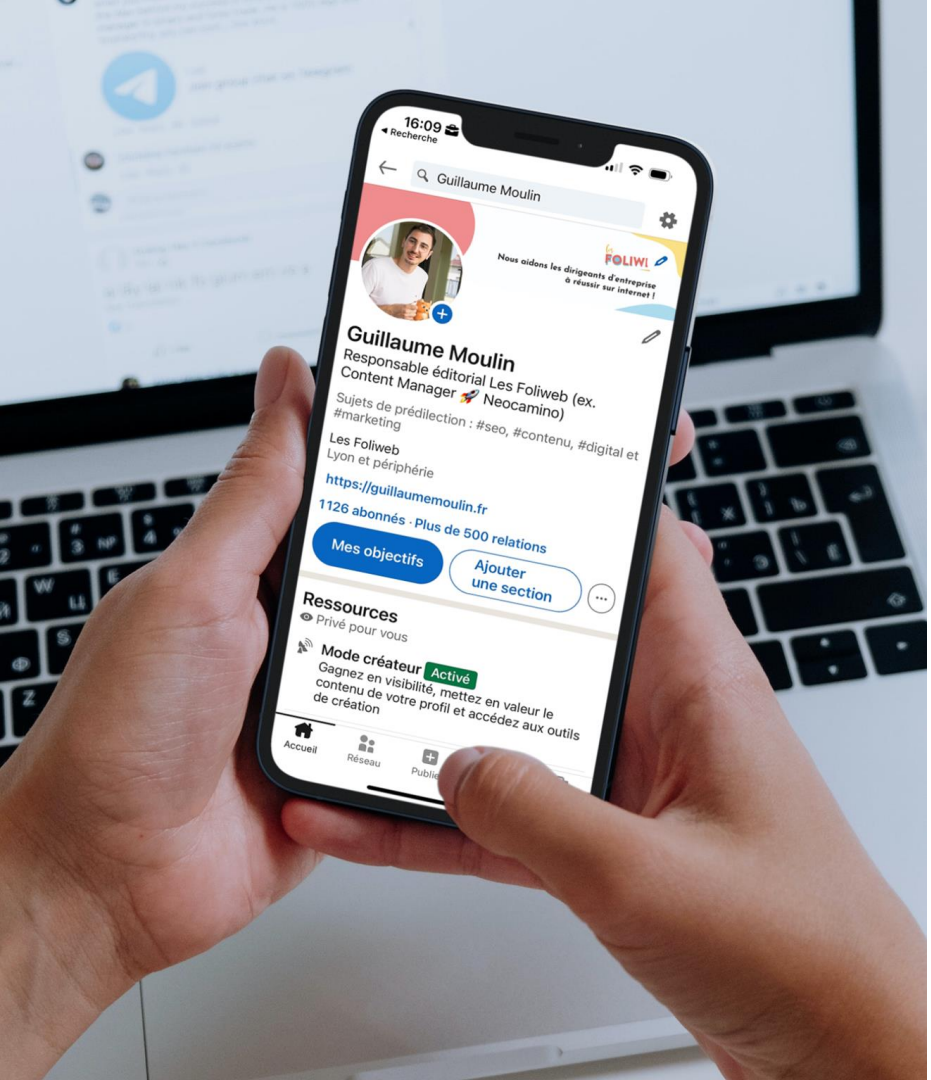
On se connecte sur LinkedIn ?

Guillaume MOULIN
Responsable éditorial,
Les Foliweb

linkedin.com/in/guillaumemoulin69

1.

Votre présence sur LinkedIn : les bases



LinkedIn : pour quoi faire ?

Élargir votre réseau

Montrer votre expertise ou celle de votre entreprise

Trouver de nouveaux prospects

Recruter / Être recruté(e)

Le triptyque de base

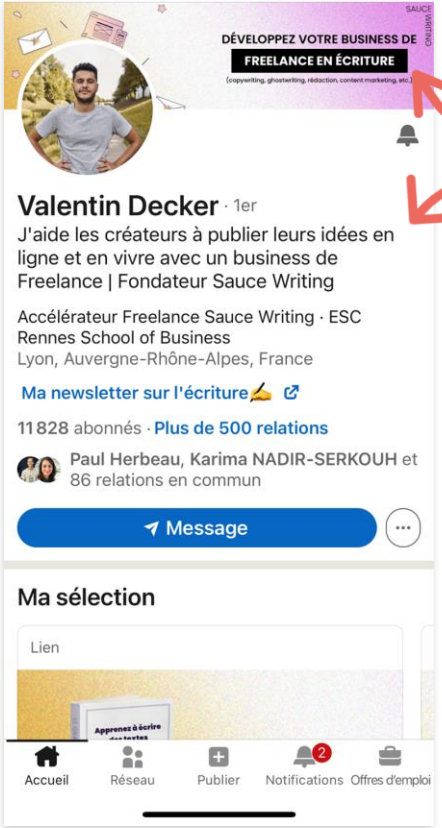
PROFIL
complet et à jour

RÉGULARITÉ
dans vos publications

ACTIVITÉ
liker, commenter...

les FOLIWEB

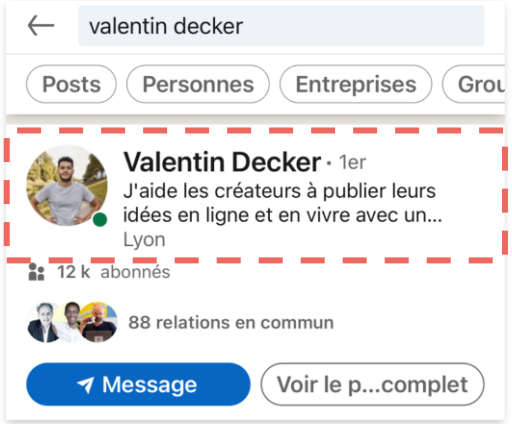
Qu'est-ce qu'un profil LinkedIn optimisé ?



Une bannière claire et facile à comprendre

Un titre accrocheur

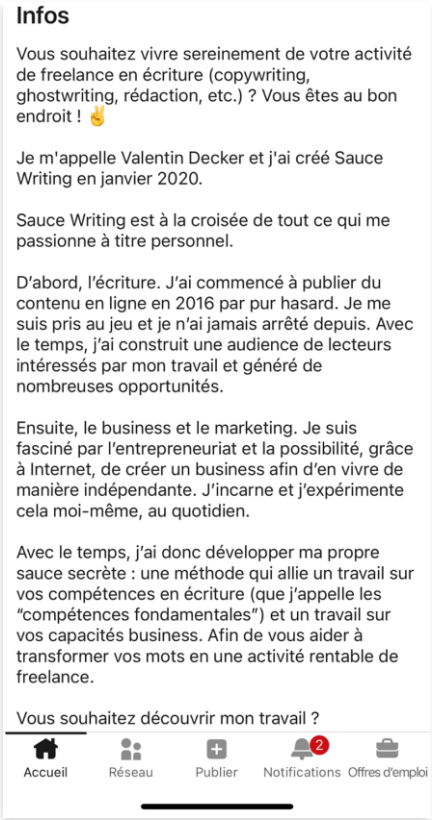
J'aide les créateurs à publier leurs idées en ligne et en vivre avec un business de Freelance | Fondateur Sauce Writing



C'est la première chose qu'on voit !

L'exemple de Valentin Decker

Qu'est-ce qu'un profil LinkedIn optimisé ?

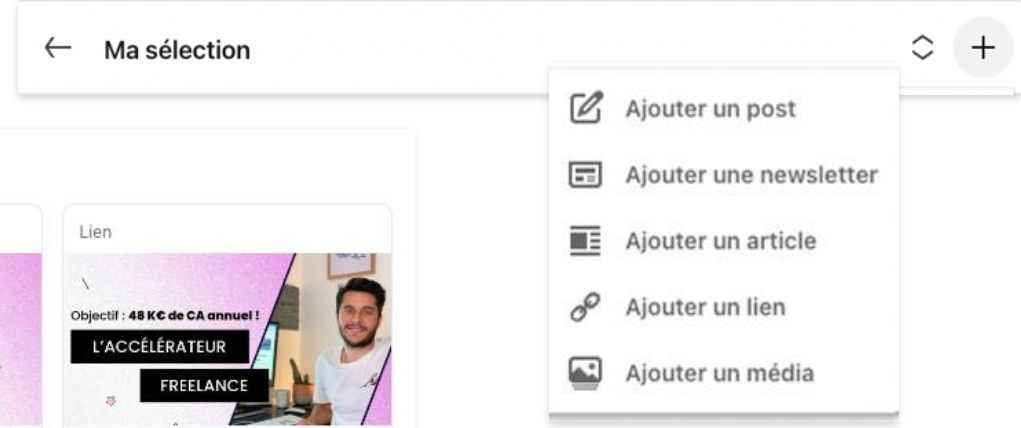


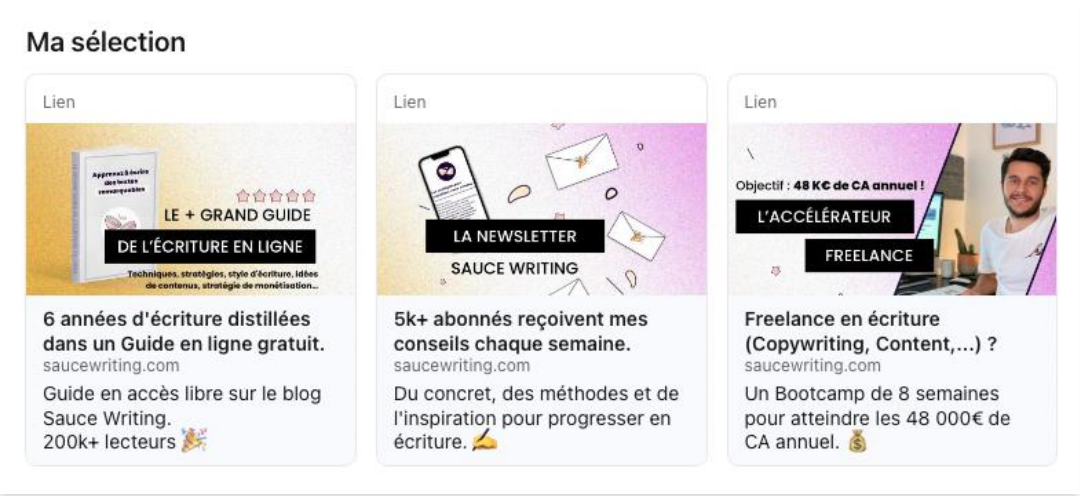
Infos :
Il parle à sa cible avant de parler de lui.

Expériences :
Du détail pour asseoir sa légitimité et sa crédibilité.

les FOLIWEB

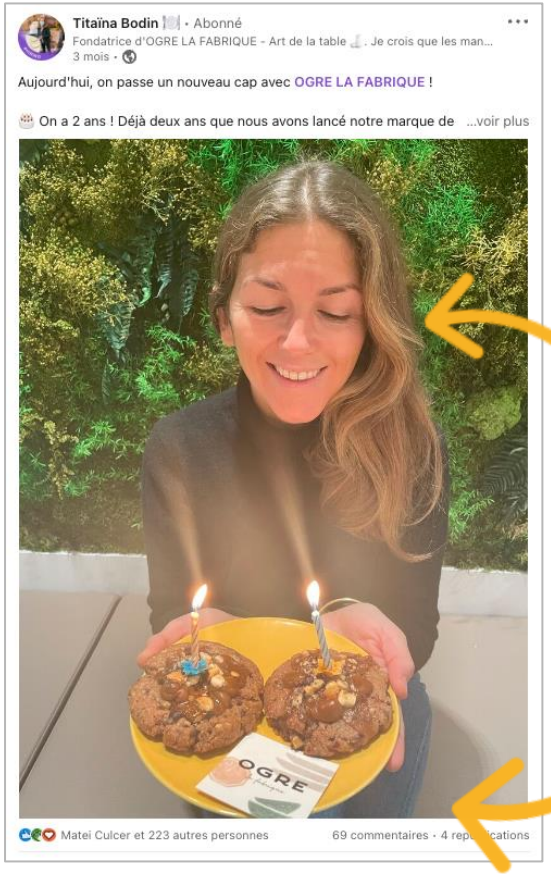
Qu'est-ce qu'un profil LinkedIn optimisé ?





les FOLIWEB

Page entreprise ou profil : que choisir ?

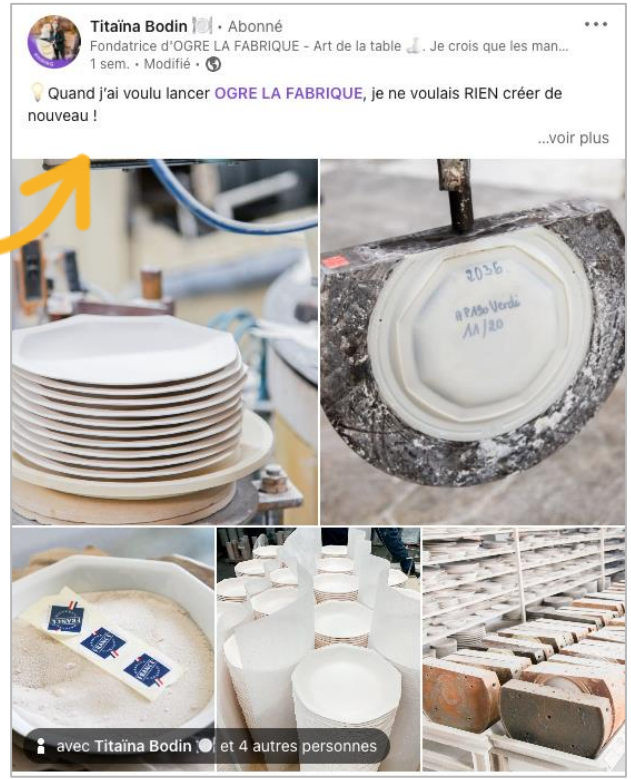


Mettre en avant votre expertise métier

Raconter votre histoire et celle de votre marque

Humaniser votre communication

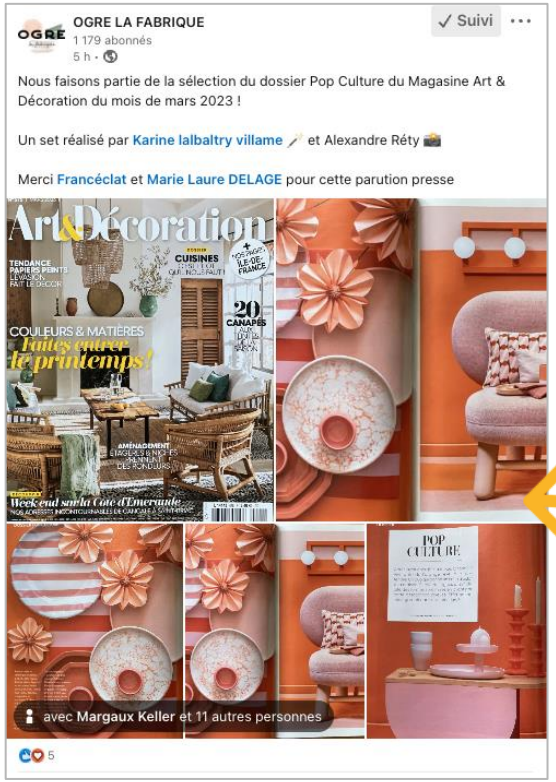
Créer du lien avec votre réseau



Gagnant Foliweb awards 2022 : ogrelafabrique.com

les FOLIWEB

Page entreprise ou profil : que choisir ?



Exprimer votre positionnement

Développer votre image de marque

Valoriser vos collaborateurs

Attirer des talents

Gagnant Foliweb awards 2022 : ogrelafabrique.com

les FOLIWEB

Question de visibilité…

· 1179 abonnés

OGRE LA FABRIQUE ✓ Suivi •••
1 180 abonnés
1 sem. •

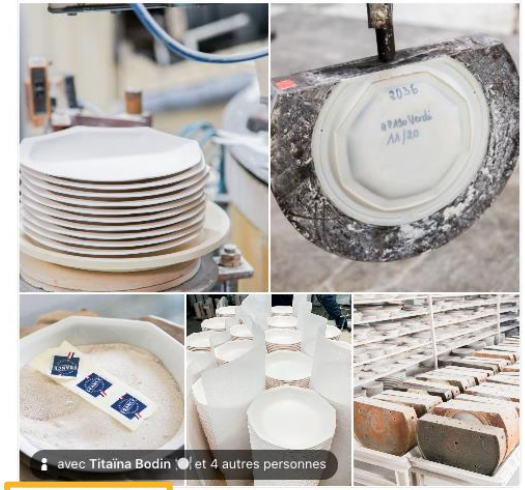
Connaissez vous l'histoire de nos moules d'assiettes 🍽️?

C'est ici ⬇️ ...voir plus

Titaïna Bodin 🍽️ • Abonné
Fondatrice d'OGRE LA FABRIQUE - Art de la table 🍶. Je crois que l... ✓ Suivi
1 sem. • Modifié •

💡 Quand j'ai voulu lancer OGRE LA FABRIQUE, je ne voulais RIEN créer de nouveau !

...voir plus



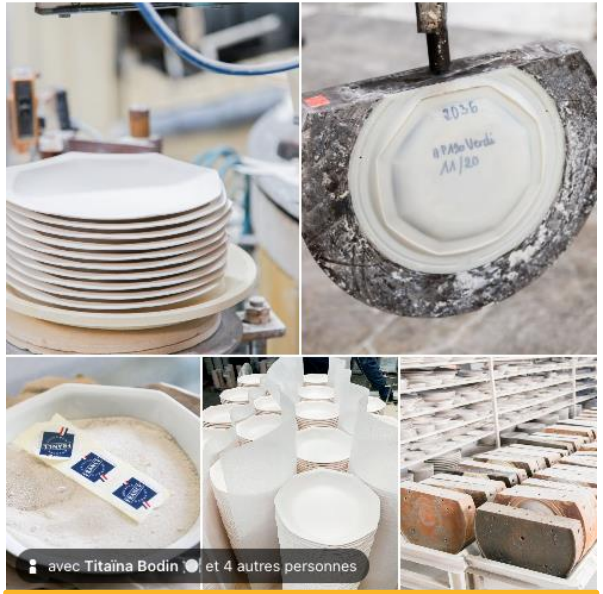
4

Abonnés 2 171

Titaïna Bodin 🍽️ • Abonné
Fondatrice d'OGRE LA FABRIQUE - Art de la table 🍶. Je crois que les manufac...
1 sem. • Modifié •

💡 Quand j'ai voulu lancer OGRE LA FABRIQUE, je ne voulais RIEN créer de nouveau !

...voir plus



Vous et 80 autres personnes 11 commentaires • 1 republication

les FOLIWEB

#2 La régularité est la clé

Mettez en place une “routine”

Créez un calendrier éditorial

Préparez vos publications en avance

Programmez-les pour gagner du temps

les FOLIWEB

La méthode A.A.A.A
pour ne jamais être à court d'idées

ACTIONNABLE

X outils pour ...
Le guide indispensable...

ANALYTIQUE

20 % des salariés...
Les grandes tendances...

ASPIRATIONNEL

Ce que j'ai appris en devenant freelance...

ANTHROPOLOGIQUE

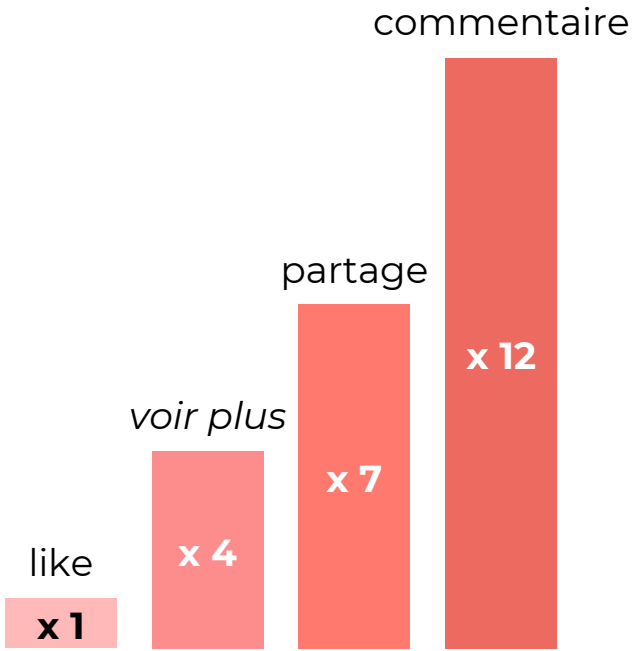
Démarcher un inconnu me fait très peur...

les FOLIWEB

#3 Être (ré)actif sur la plateforme

les FOLIWEB

La force du commentaire



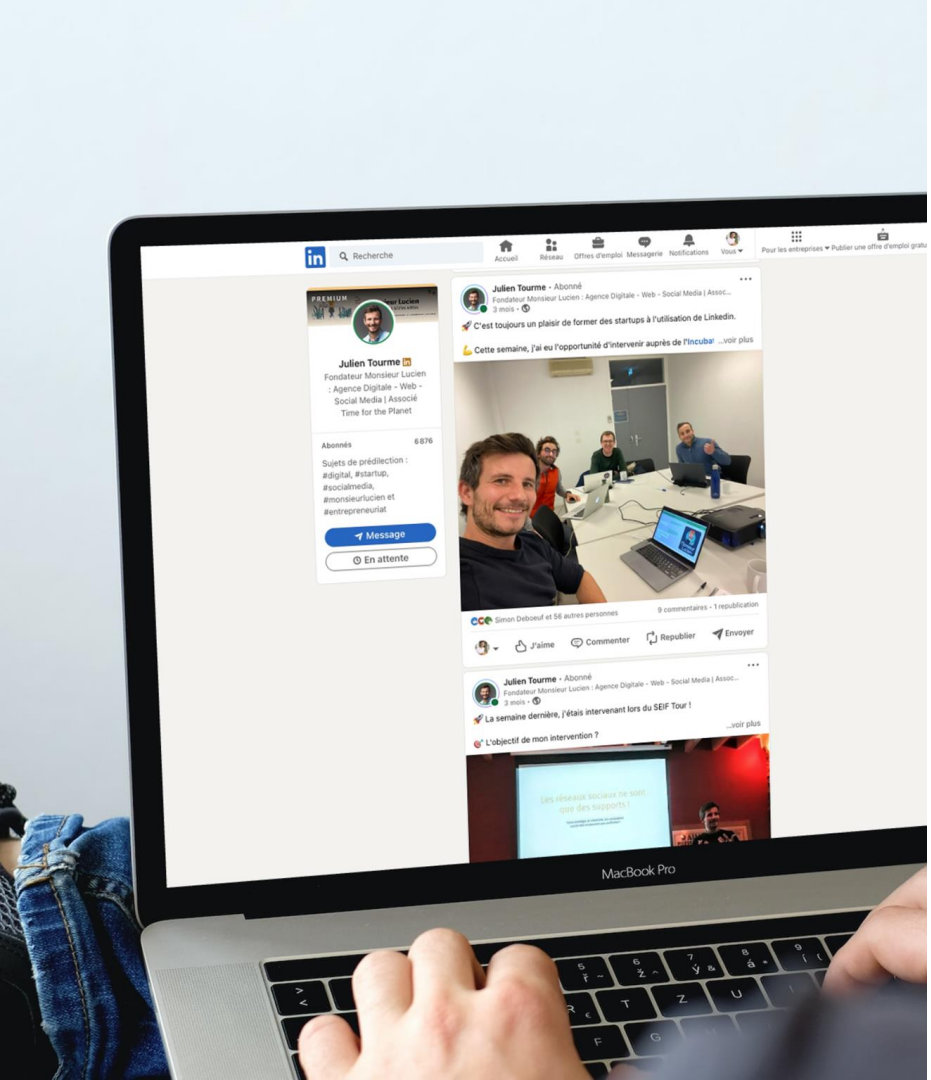
Un commentaire a 12 fois plus d'impact qu'un simple like

source : Just Connecting - Algorithm Research 2022

Commenter pour être commenté

Vous cherchez à augmenter le nombre d'interactions avec vos publications ? Pas de secret, il faut interagir avec les autres comptes. LinkedIn reste un réseau **social** !

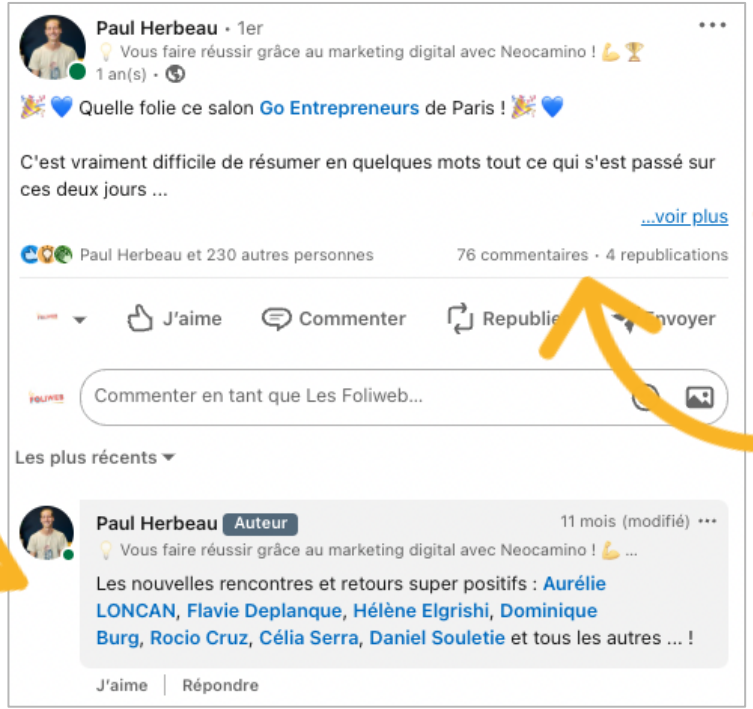
Commenter un post augmente vos chances de recevoir un commentaire en retour...



Qu'est-ce qu'un bon post LinkedIn ?

les FOLIWEB

Autopsie d'une publication



Publication "longue"

Partage d'expérience et émotion

Engagement

Interactions en commentaires et identifications

Autopsie d'une publication

Paul Herbeau · 1er
Vous faire réussir grâce au marketing digital avec Neocamino ! 💪🏆
1 an(s) ·

🎉💙 Quelle folie ce salon Go Entrepreneurs de Paris ! 🎉💙

C'est vraiment difficile de résumer en quelques mots tout ce qui s'est passé sur ces deux jours ...

Je vais tenter une approche avec quelques éléments chiffrés :

✔ 38 000 visiteurs sur ces deux jours ! 🏆

✔ +4000 personnes présentes sur notre stand Les Foliweb ! 💙

✔ 23 ateliers assurés sur toutes les thématiques du digital ! 🎉

✔ Des sourires, des rencontres, de l'énergie, de l'investissement, des retours positifs indénombrables ... et c'est pas faute d'avoir essayé de les compter ! 😍

Un merci tout particulier à l'organisation de Les Echos Le Parisien Evénements et Go Entrepreneurs pour ce magnifique événement !

Merci également pour la confiance et le soutien de tous nos partenaires : Neocamino, Les Foliweb, Numbr, Octopulse, Dokey, Afnic, Réussir en .fr !

On a déjà tellement hâte de se retrouver le 23 juin pour l'édition de Lyon ! ⏳

#digital #entrepreneurs #paris #événements #conférences

Vous et 230 autres personnes — 76 commentaires · 4 republications

Le fond

- Parler à la première personne → Je
- Apporter de la valeur au lecteur
- Une accroche qui donne envie de cliquer sur "voir plus"
- Provoquer le commentaire

Visuellement

- Utiliser les puces
- Aérer le texte (sauts de ligne)
- Mettre des émoticônes 🤓 🌴

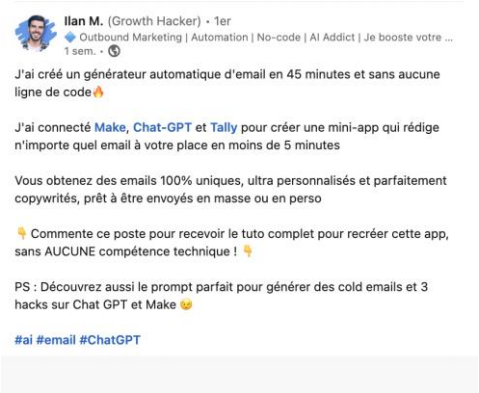
Quelques bonnes pratiques

- L'engagement est la clé - **le commentaire est roi**
- **Penser expérience utilisateur** en facilitant la lecture (phrases courtes, sauts de ligne...)
- Les **90 premières minutes** sont importantes
- Le **contenu natif** est très largement privilégié
- Les **vidéos courtes, carrousels** sont fortement mis en avant
- Insérer les **liens en commentaire** pour susciter l'interaction avec la publication
- Utiliser des **hashtags (#)** pour améliorer le référencement de votre post
- Insérer un **appel à l'action**
- **Répondre** à tous les commentaires (vous fidélisez votre audience)

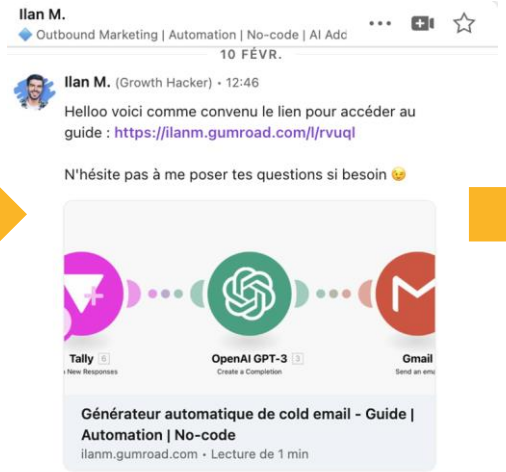
les FOLIWEB

L'importance du contenu pour la prospection

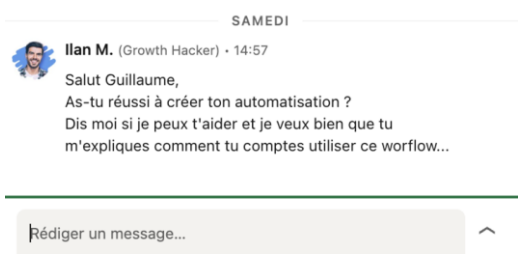
→ faciliter la prise de contact



Jour - 0
Post LinkedIn



Jour + 1
Message privé



Jour + 7
Message privé relance

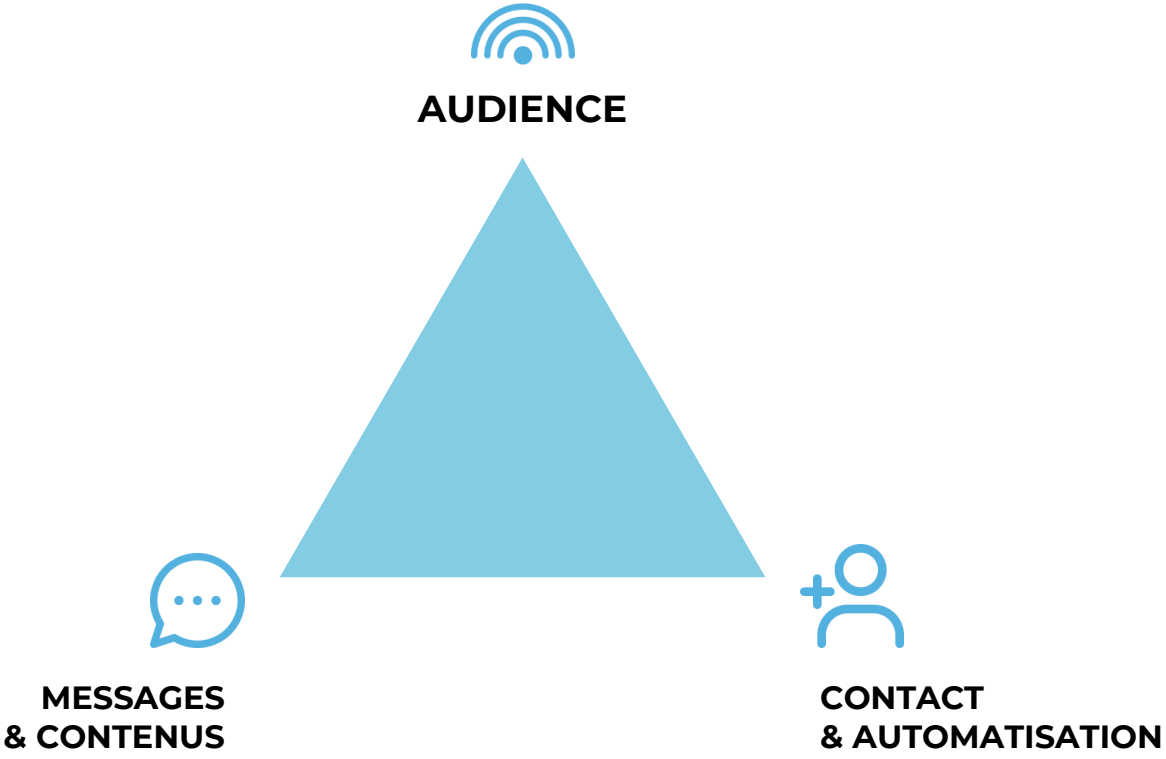
Partager un contenu sur LinkedIn en échange d'un like ou d'un commentaire permet d'identifier facilement des prospects potentiels puis entrer en contact avec eux par message.

Exemple : LinkedIn - Illan M.

2.

La prospection

Les piliers de la prospection



4 étapes pour prospecter

DÉFINIR SES CRITÈRES DE CIBLAGE

CHERCHER & QUALIFIER

INVITER EFFICACEMENT

SE FIXER UN OBJECTIF

les FOLIWEB

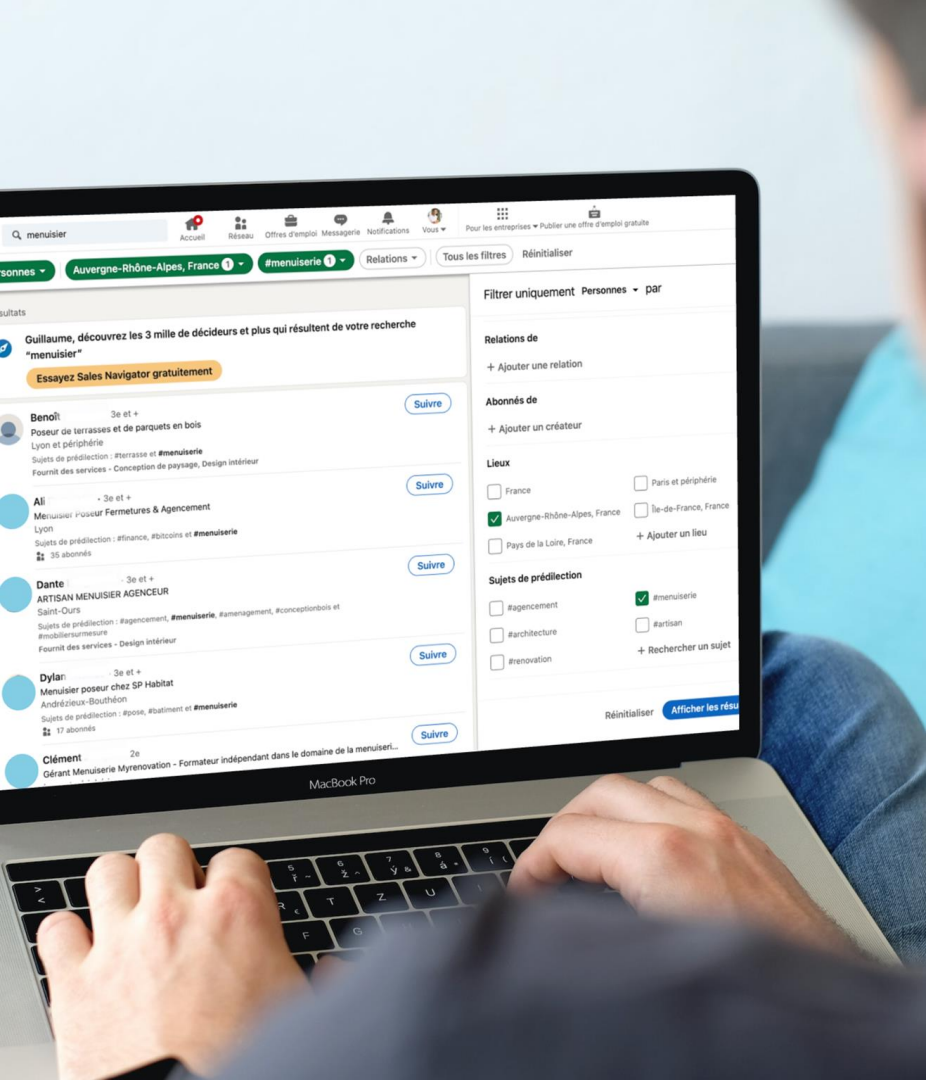
#1 Définir ses critères de ciblage

Quelle est sa fonction ?

Quel est son problème, son envie, son challenge ?

Quelle taille d’entreprise ?

Quel secteur d’activité ?



#2 Chercher & qualifier

Les outils pour trouver vos prospects :

- Mobiliser le réseau interne
- Chercher parmi le réseau de vos contacts
- Les événements off
- Le moteur de recherche de LinkedIn

Les 3 questions pour qualifier un contact :

- Comment l'avez-vous trouvé ?
- Quels sont vos points communs ?
- Quel appel à l'action ?

les FOLIWEB

LinkedIn Search

menuisier

Accueil | Réseau | Offres d'emploi | Messagerie | Notifications | Vous | Pour les entreprises | Publier une offre d'emploi gratuite

Personnes | Auvergne-Rhône-Alpes, France 1 | #menuiserie 1 | Relations | Tous les filtres | Réinitialiser

13 résultats

Guillaume, découvrez les 3 mille de décideurs et plus qui résultent de votre recherche "menuisier"

Essayez Sales Navigator gratuitement

Benoît 3e et +
Poseur de terrasses et de parquets en bois
Lyon et périphérie
Sujets de prédilection : #terrasse et **#menuiserie**
Fournit des services - Conception de paysage, Design intérieur
Suivre

Ali · 3e et +
Menuisier Poseur Fermetures & Agencement
Lyon
Sujets de prédilection : #finance, #bitcoins et **#menuiserie**
35 abonnés
Suivre

Dante · 3e et +
ARTISAN MENUISIER AGENCEUR
Saint-Ours
Sujets de prédilection : #agencement, **#menuiserie**, #amenagement, #conceptionbois et #mobiliersurmesure
Fournit des services - Design intérieur
Suivre

Dylan · 3e et +
Menuisier poseur chez SP Habitat
Andrézieux-Bouthéon
Sujets de prédilection : #pose, #batiment et **#menuiserie**
17 abonnés
Suivre

Clément 2e
Gérant Menuiserie Myrenovation - Formateur indépendant dans le domaine de la menuiseri...
Suivre

Filtrer uniquement **Personnes** par

Relations de
+ Ajouter une relation

Abonnés de
+ Ajouter un créateur

Lieux
- [ ] France
- [ ] Paris et périphérie
- [x] Auvergne-Rhône-Alpes, France
- [ ] Île-de-France, France
- [ ] Pays de la Loire, France
- + Ajouter un lieu

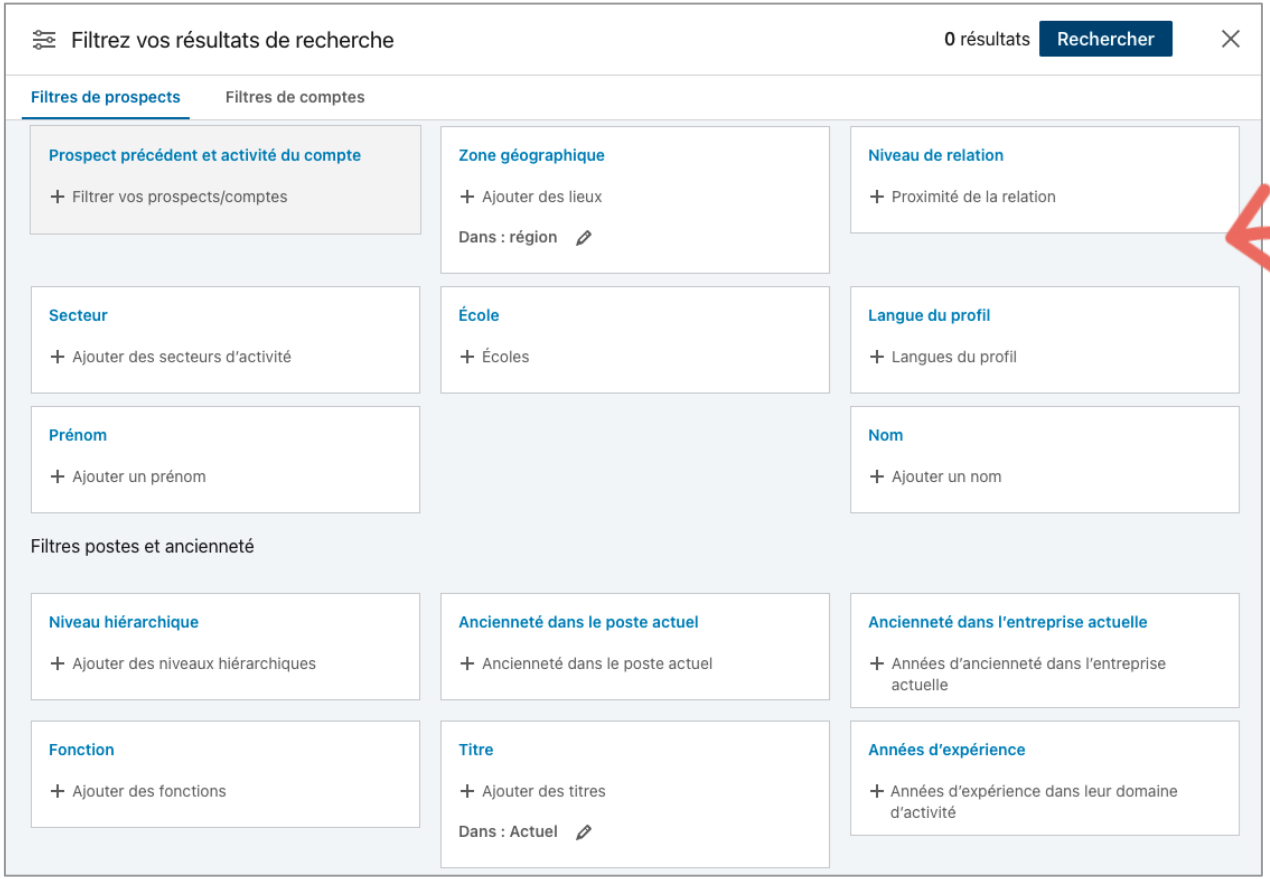
Sujets de prédilection
- [ ] #agencement
- [x] #menuiserie
- [ ] #architecture
- [ ] #artisan
- [ ] #renovation
- + Rechercher un sujet

Réinitialiser | Afficher les résultats

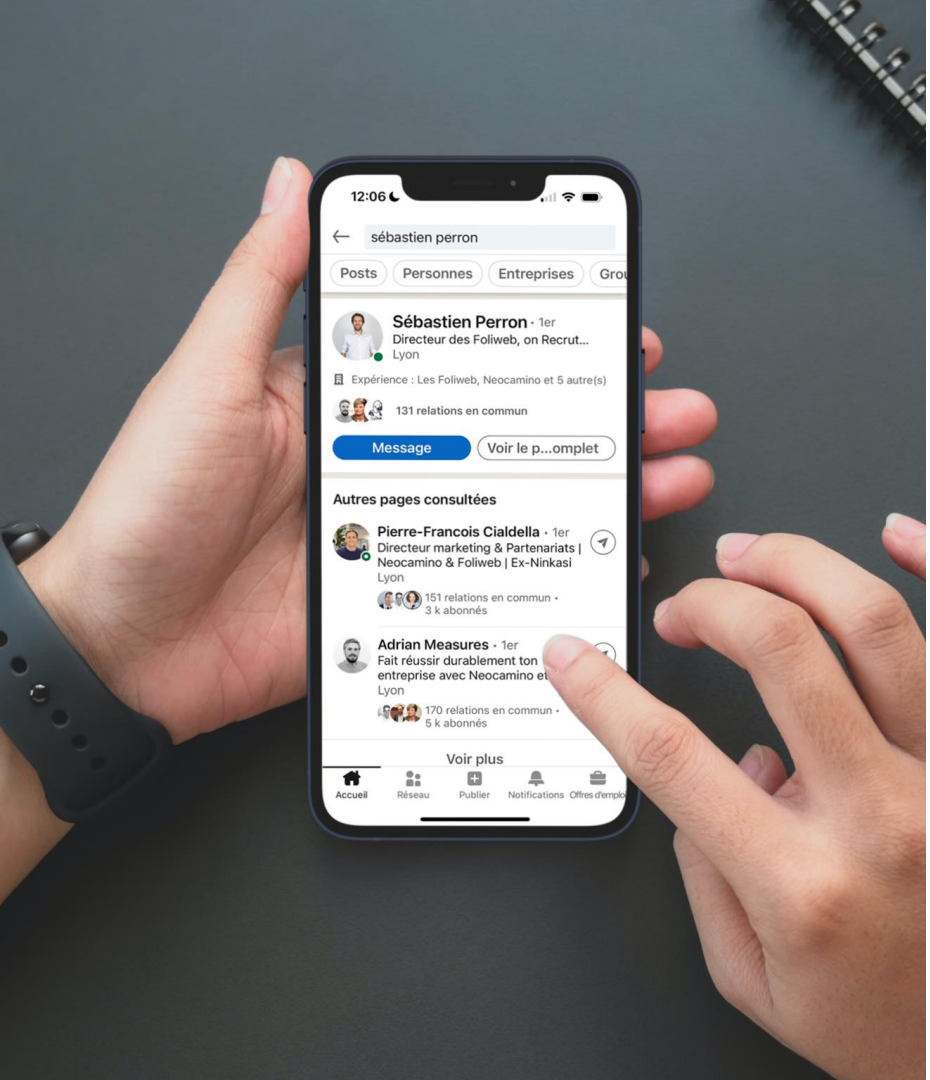
Filtres
(géographie, métier, relations en commun, entreprise, formation...)

les FOLIWEB

Sales Navigator



Des filtres plus précis
+ possibilité d'enregistrer ses recherches et prospects



#3 Inviter efficacement

Règle n°1 : Utilisez votre compte personnel

Règle n°2 : Préparez vos messages de demande de connexion personnalisée avec le bon appel à l'action

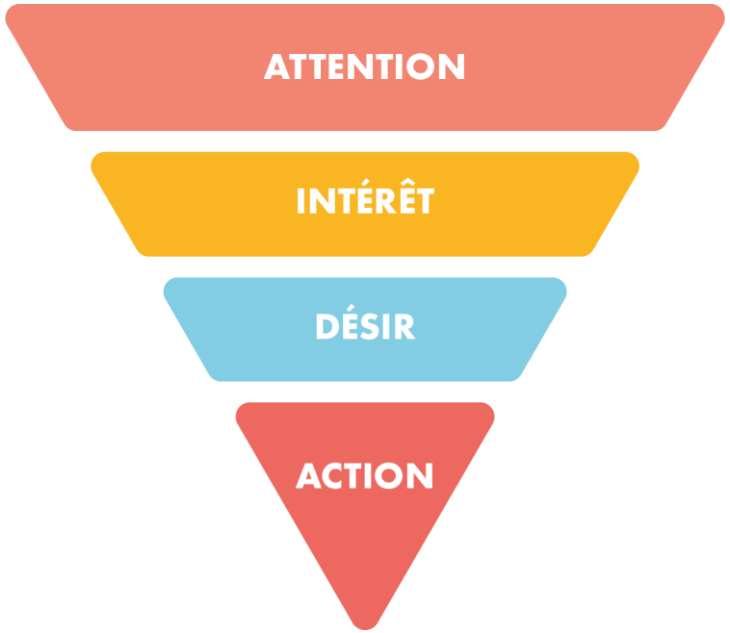
Règle n°3 : De la régularité, encore et toujours

Personnaliser les messages

Vous pouvez personnaliser vos messages avec :

- **Des conseils :** formulations de recommandations pertinentes
- **Des compliments :** réagir à un contenu ou une actu
- **Des questions :** interrogez votre prospect sur sa fonction
- **Des points communs :** pour justifier la mise en relation

La structure d'un bon message



Attention / Contexte
Quelles sont les raisons de la prise de contact ?
Quoi / Qui la permet (recommandation) ?

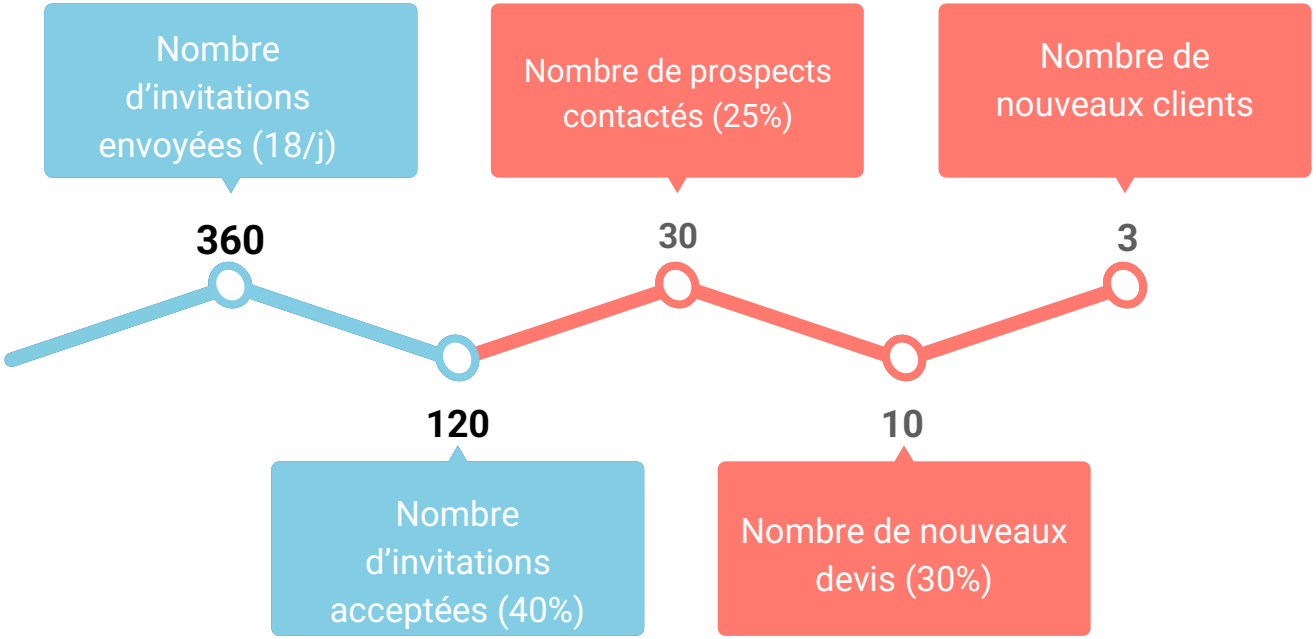
Intérêt / Problème
Énoncer le problème / la thématique.
Parler du cas général et pas de la situation du prospect.

Désir / Solution
Quelle est votre proposition de valeur ?
Cas général, ne pas formuler une proposition.

Appel à l'action
Inviter à une action.
Question ouverte afin de poursuivre l'échange.

les FOLIWEB

#4 Se fixer un objectif et mesurer l'effort



Faites vous gagner du temps

Créez ou utilisez un CRM (gestion de la relation client)

	Email	Prénom	Téléphone	Date de départ souhaitée	Date d'ajout
	guillaume+test@neocamino.com	Guillaume	0601020304	31/03/2023	27/07/2022 11:41

Utilisez un calendrier en ligne (supprimez les échanges inutiles pour fixer un rendez-vous)

Arrêtez de repartir de 0 (créez des messages type, des modèles d'intro...)

Mettez en place un cycle de relance (pour ne pas rater une opportunité de vente)

Automatisez ce qui peut l'être (nouveaux prospects dans le CRM, emails automatiques, etc)

Et après cet événement Foliweb ?

1. Récupérez le support de l'atelier en répondant à notre enquête

2. Retrouvez tous **nos bons plans** sur la **ressourcerie** Foliweb

3. Gardez le contact avec l'intervenant du jour

MERCI !

pour vous inscrire aux prochains événements : **www.lesfoliweb.fr**

Remplissez le questionnaire de satisfaction ci dessous !