



proposé par : Réussir en  par *afric*  neocamino

Trouvez vos prochains clients grâce à LinkedIn

Avec Paul Herbeau
de Neocamino



 neocamino

les FOLIWEB

proposé par : Réussir en  par *afnic*  neocamino

DES ÉVÉNEMENTS GRATUITS POUR AIDER LES TPE À RÉUSSIR SUR INTERNET



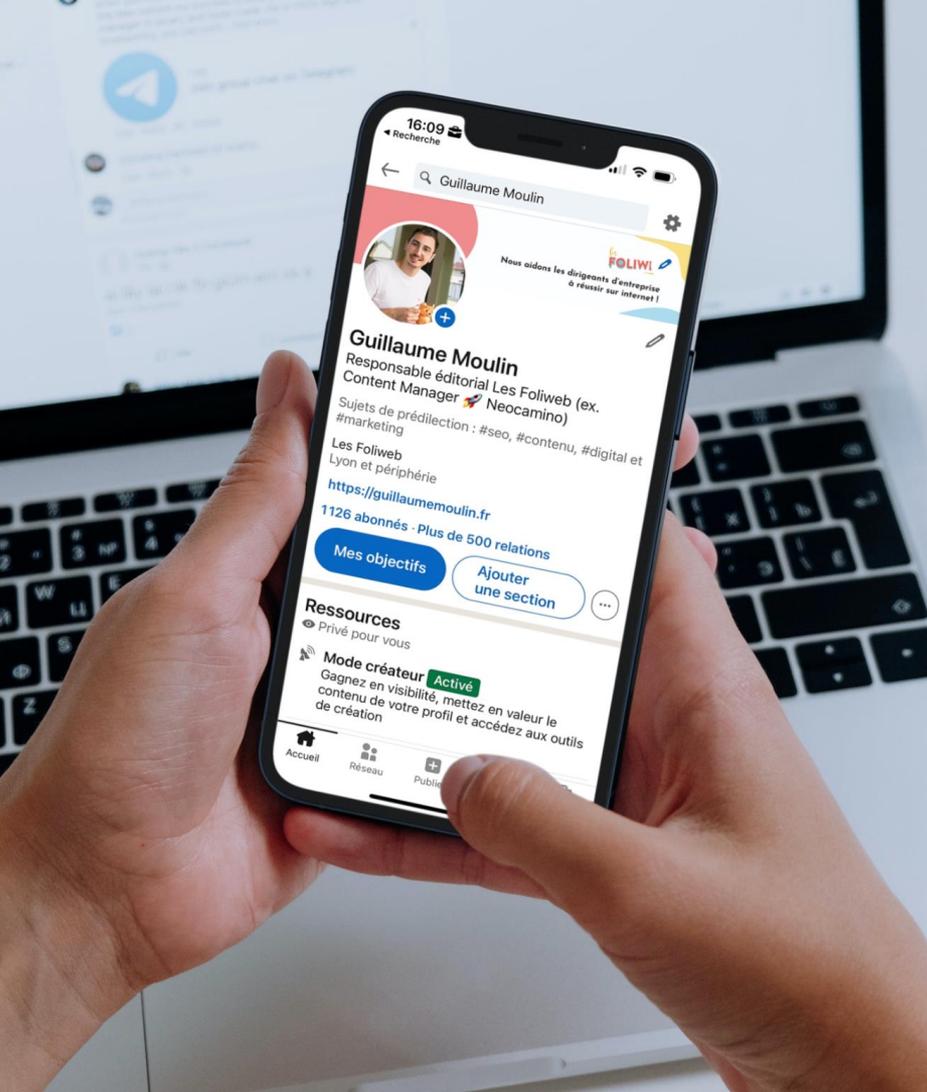
Des ateliers **en présentiel**
partout en France



Des sessions **en ligne**

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

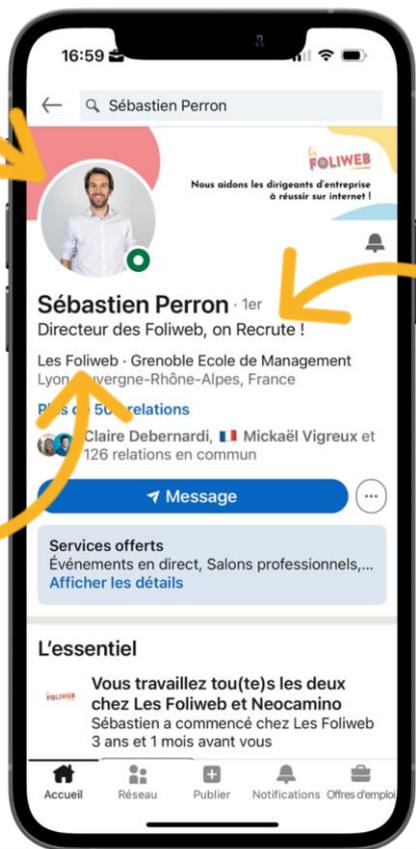


ACTIVITÉ
liker, commenter...

#1 Qu'est-ce qu'un profil à jour ?

Photo de profil

Entreprise

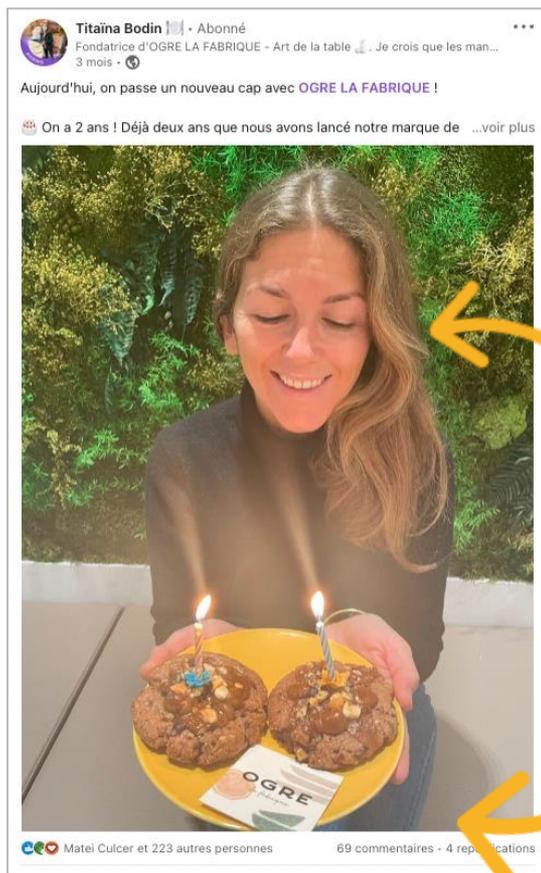


Fonction

Un résumé de ce que vous faites



Page entreprise ou profil : que choisir ?

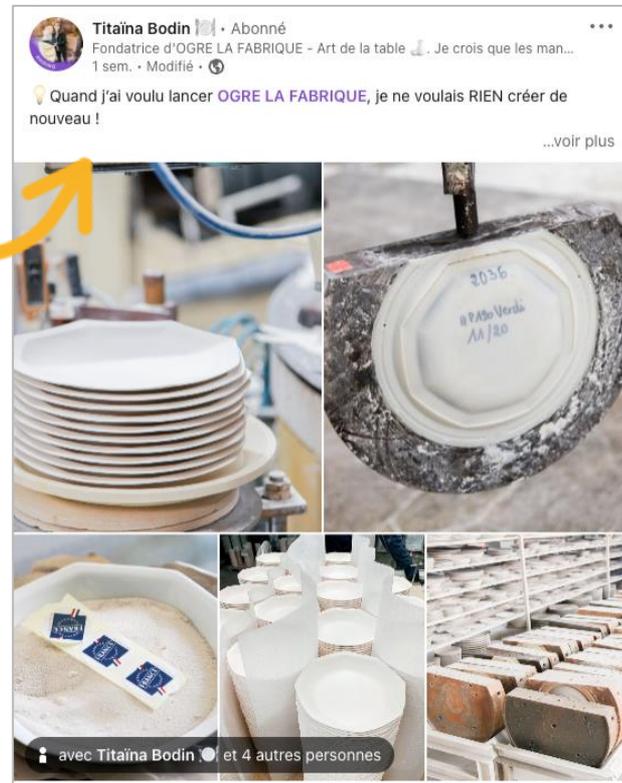


Mettre en avant votre expertise métier

Raconter votre histoire et celle de votre marque

Humaniser votre communication

Créer du lien avec votre réseau



Gagnant Foliweb awards 2022 : ogrelafabrique.com

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

Question de visibilité...

· 1179 abonnés

OGRE LA FABRIQUE
1 180 abonnés
1 sem. ·

✓ Suivi ···

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

C'est ici

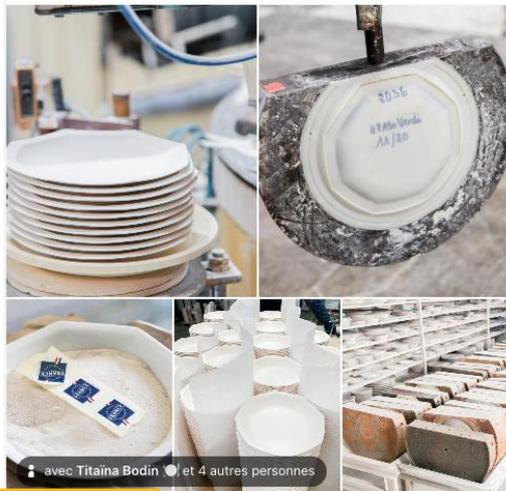
...voir plus

Titaina Bodin · Abonnée
Fondatrice d'OGRE LA FABRIQUE - Art de la table · Je crois que l...
1 sem. · Modifié ·

✓ Suivi

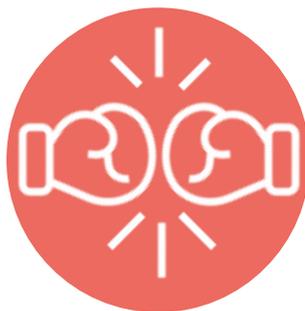
Quand j'ai voulu lancer **OGRE LA FABRIQUE**, je ne voulais RIEN créer de nouveau !

...voir plus



avec Titaina Bodin et 4 autres personnes

4



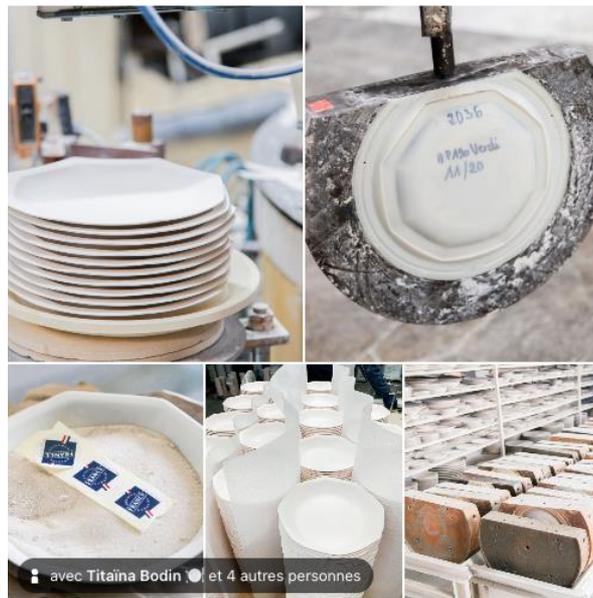
Abonnés

2171

Titaina Bodin · Abonnée
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



avec Titaina Bodin et 4 autres personnes

Vous et 80 autres personnes

11 commentaires · 1 republication



#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

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...

#3 Être (ré)actif sur la plateforme



Like



Celebrate



Love

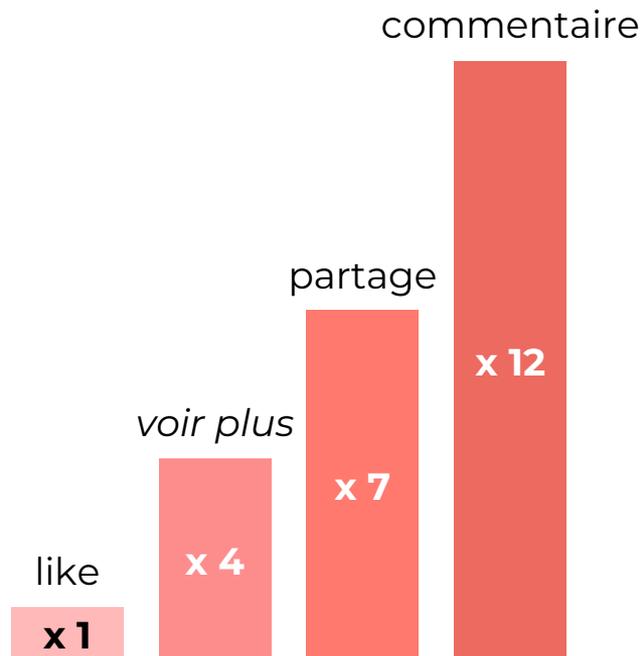


Insightful



Curious

La force du commentaire



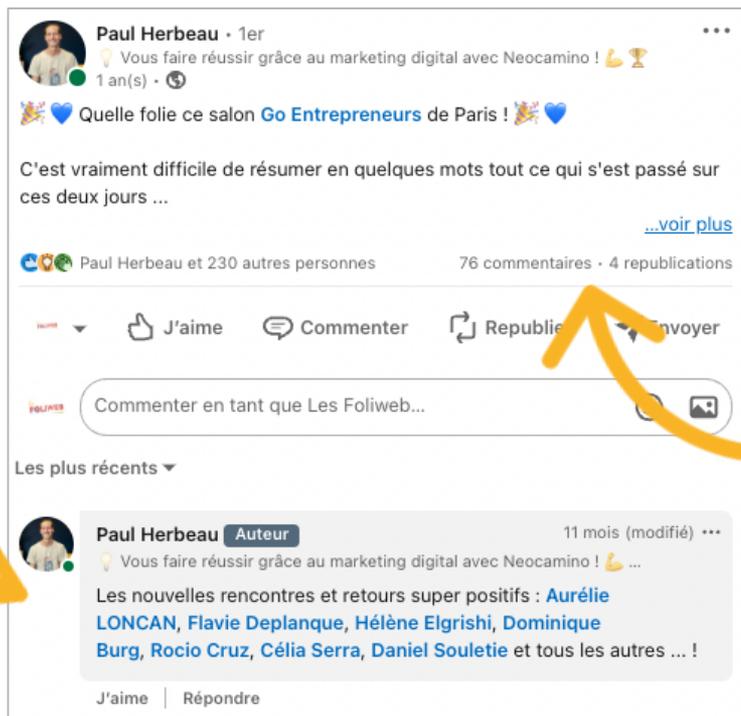
Un commentaire a 12 fois plus d'impact qu'un simple like

source : Just Connecting - [Algorithm Research 2022](#)



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

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)

L'importance du contenu pour la prospection

→ faciliter la prise de contact

Ilan M. (Growth Hacker) · 1er
Outbound Marketing | Automation | No-code | AI Addict | Je booste votre ...
1 sem. · 🔄

J'ai créé un générateur automatique d'email en 45 minutes et sans aucune ligne de code 🚀

J'ai connecté **Make**, **Chat-GPT** et **Tally** pour créer une mini-app qui rédige n'importe quel email à votre place en moins de 5 minutes

Vous obtenez des emails 100% uniques, ultra personnalisés et parfaitement copywrités, prêt à être envoyés en masse ou en perso

👉 Commente ce poste pour recevoir le tuto complet pour recréer cette app, sans AUCUNE compétence technique ! 🚀

PS : Découvrez aussi le prompt parfait pour générer des cold emails et 3 hacks sur Chat GPT et Make 🥰

#ai #email #ChatGPT

Jour - 0
Post LinkedIn



Ilan M.
Outbound Marketing | Automation | No-code | AI Addict

10 FÉVR.

Ilan M. (Growth Hacker) · 12:46
Helloo voici comme convenu le lien pour accéder au guide : <https://ilanm.gumroad.com/l/rvuql>

N'hésite pas à me poser tes questions si besoin 🥰

Générateur automatique de cold email - Guide | Automation | No-code
ilanm.gumroad.com · Lecture de 1 min

Jour + 1
Message privé



SAMEDI

Ilan M. (Growth Hacker) · 14:57
Salut Guillaume,
As-tu réussi à créer ton automatisation ?
Dis moi si je peux t'aider et je veux bien que tu m'expliques comment tu comptes utiliser ce workflow...

Rédiger un message...

Jour + 7
Message privé relance

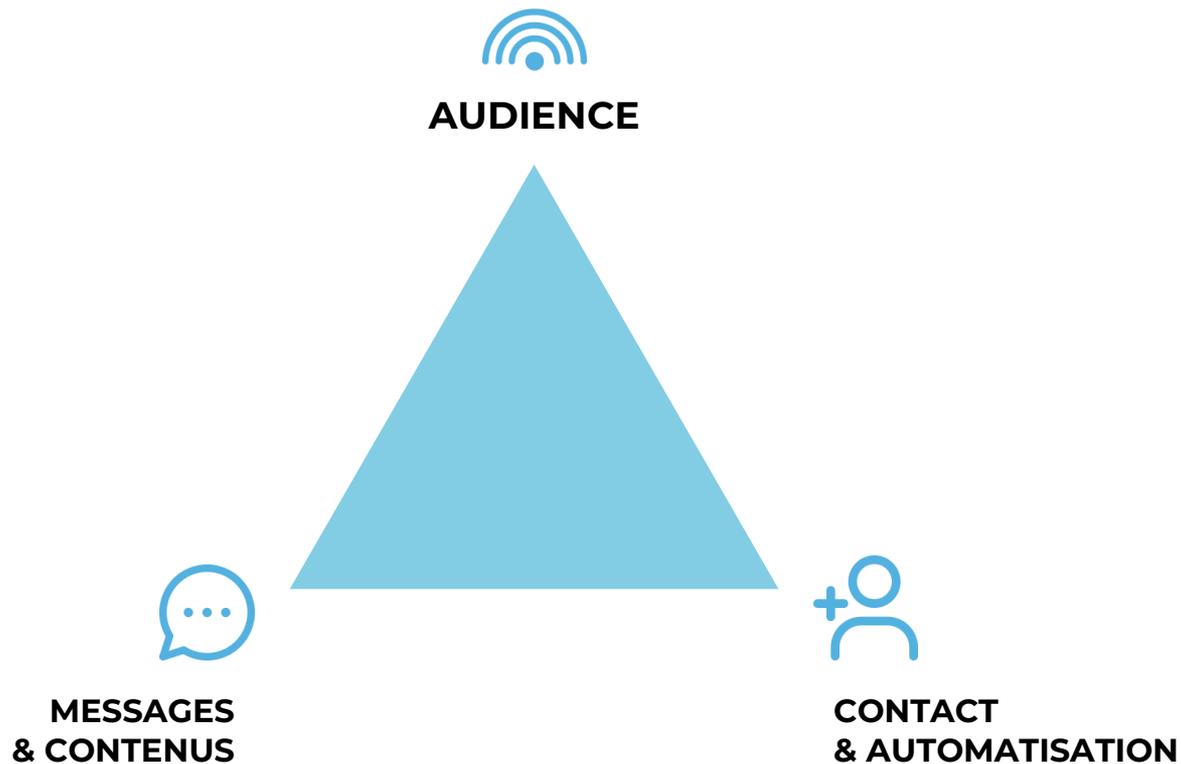
Partager un contenu sur LinkedIn en échange d'un like ou d'un commentaire permet d'identifier facilement des prospects potentiels puis entrer en contact avec eux par message.

Exemple : LinkedIn - Ilan 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**



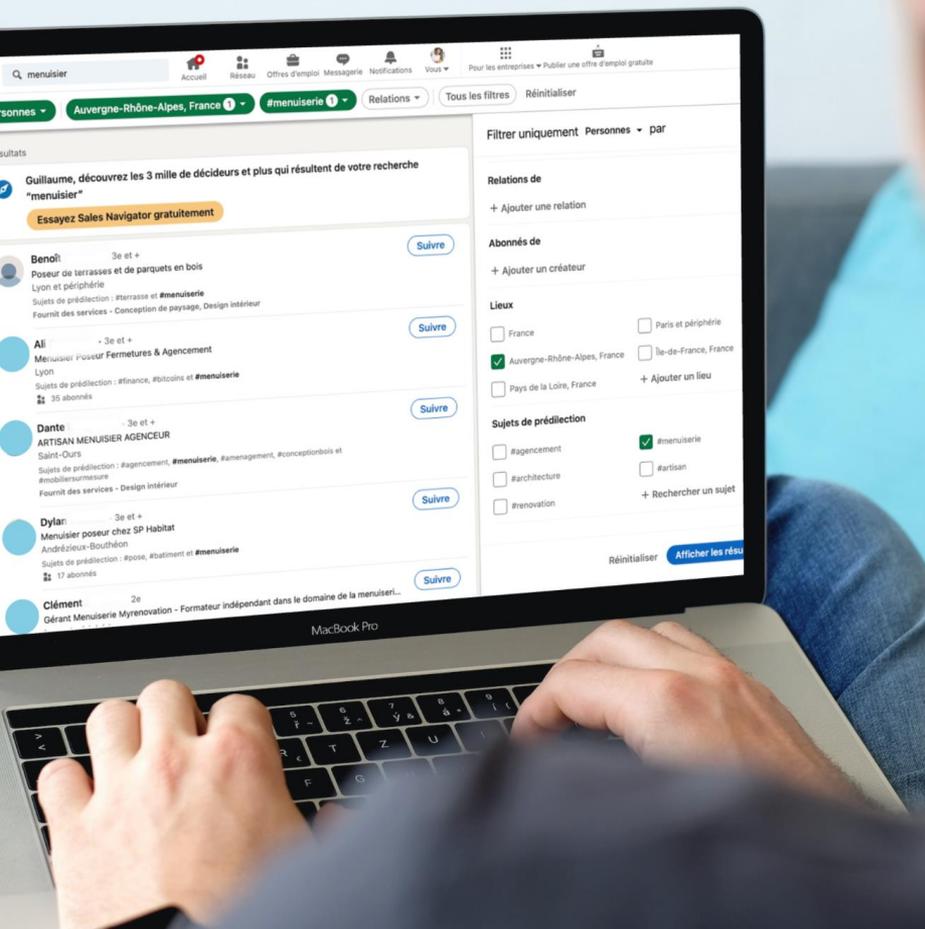
#1 Définir ses critères de ciblage

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 ?

LinkedIn Search

The screenshot shows the LinkedIn search interface. At the top, there's a search bar with 'menuisier' entered. Below the search bar, there are navigation tabs: 'Personnes', 'Auvergne-Rhône-Alpes, France', '#menuiserie', 'Relations', 'Tous les filtres', and 'Réinitialiser'. The main content area displays 13 results, with the first one being a sponsored post for 'Guillaume, découvrez les 3 mille de décideurs et plus qui résultent de votre recherche "menuisier"'. Below this, there are five profile cards, each with a profile picture, name, location, and a 'Suivre' button. The filter sidebar on the right is titled 'Filtrer uniquement Personnes' and includes sections for 'Relations de', 'Abonnés de', 'Lieux', and 'Sujets de prédilection'. A red arrow points to the filter sidebar.

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

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

Dante 3e et +
ARTISAN MENUISIER AGENCEUR
Saint-Ours
Sujets de prédilection : #agencement, #menuiserie, #amenagement, #conceptionbois et #mobilier sur mesure
Fournit des services - Design intérieur

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

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

Filtrer uniquement Personnes par

Relations de
+ Ajouter une relation

Abonnés de
+ Ajouter un créateur

Lieux
 France Paris et périphérie
 Auvergne-Rhône-Alpes, France Ile-de-France, France
 Pays de la Loire, France + Ajouter un lieu

Sujets de prédilection
 #agencement #menuiserie
 #architecture #artisan
 #renovation + Rechercher un sujet

Réinitialiser Afficher les résultats

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

Sales Navigator

Filtrez vos résultats de recherche 0 résultats Rechercher X

Filtres de prospects Filtres de comptes

Prospect précédent et activité du compte
+ Filtrer vos prospects/comptes

Zone géographique
+ Ajouter des lieux
Dans : région ✎

Niveau de relation
+ Proximité de la relation

Secteur
+ Ajouter des secteurs d'activité

École
+ Écoles

Langue du profil
+ Langues du profil

Prénom
+ Ajouter un prénom

Nom
+ Ajouter un nom

Filtres postes et ancienneté

Niveau hiérarchique
+ Ajouter des niveaux hiérarchiques

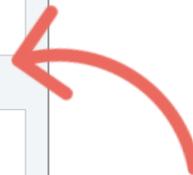
Ancienneté dans le poste actuel
+ Ancienneté dans le poste actuel

Ancienneté dans l'entreprise actuelle
+ Années d'ancienneté dans l'entreprise actuelle

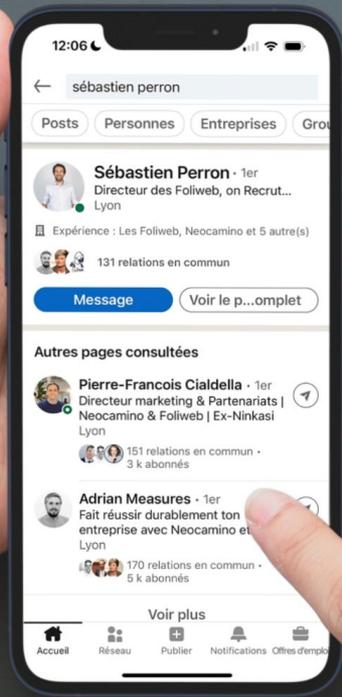
Fonction
+ Ajouter des fonctions

Titre
+ Ajouter des titres
Dans : Actuel ✎

Années d'expérience
+ Années d'expérience dans leur domaine d'activité



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

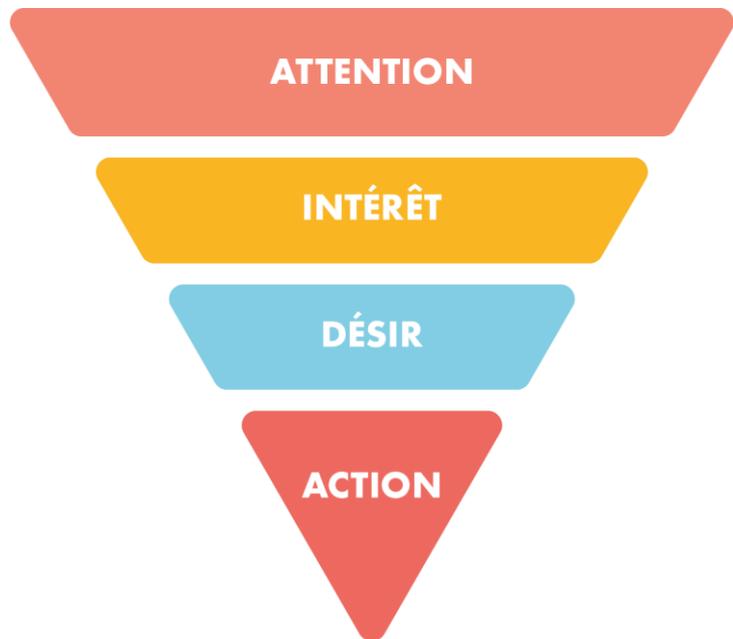
Règle n°3 : De la régularité, encore et toujours

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.

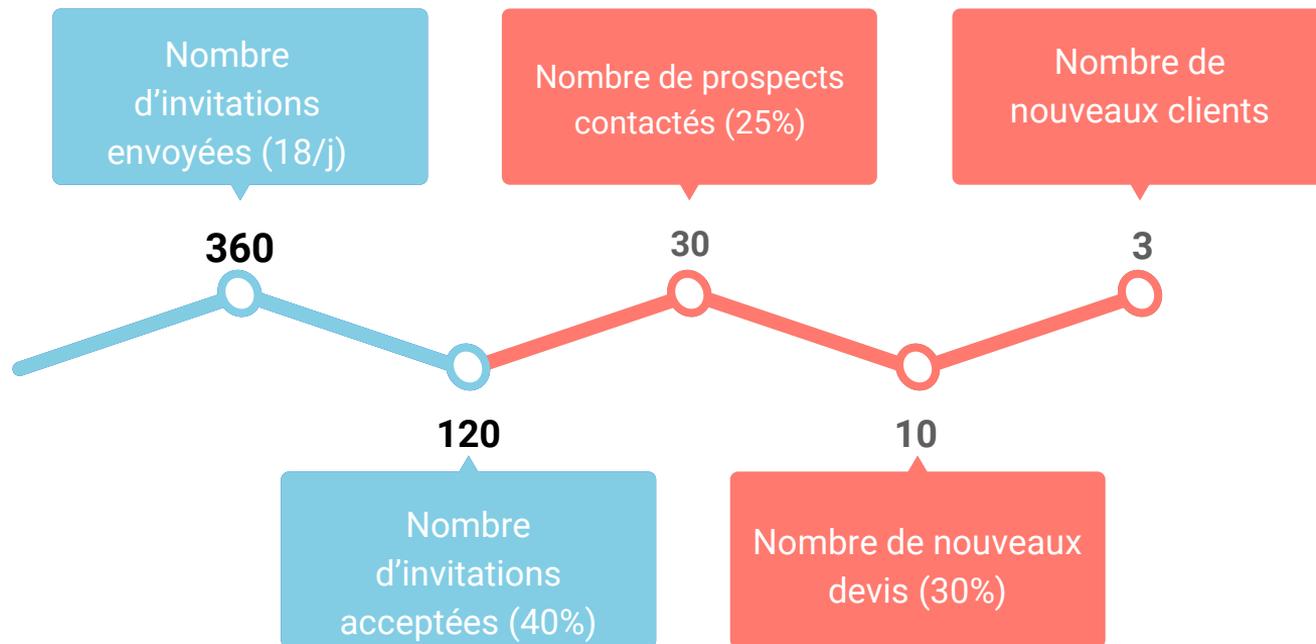
Désir / Solution

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.

#4 Se fixer un objectif et mesurer l'effort



Faites vous gagner du temps

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

<input type="checkbox"/>	Email	Prénom	Téléphone	Date de départ souhaitée	Date d'ajout
<input type="checkbox"/>	☆ guillaume+test@neocamino.com	Guillaume	0601020304	31/03/2023	27/07/2022 11:41



HubSpot

sellsy

neocamino

AXONAUT

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)

Téléchargez le guide LinkedIn !



Le guide ultime pour faire
décoller son business
avec LinkedIn en 2022

Dédié aux entrepreneurs, TPE et PME

 neocamino Au service de votre réussite digitale



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

les **FOLIWEB**

Ressources utiles
participants



MERCI !

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



Remplissez le questionnaire de satisfaction ci dessous !

