

# les FOLIWEB

proposé par : Réussir en  neocamino 

## Faites de LinkedIn une machine à opportunités commerciales

 neocamino

Paul Herbeau



les FOLIWEB

Guillaume Moulin

# les FOLIWEB

proposé par  
:

Réussir en   
par *africa*

 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

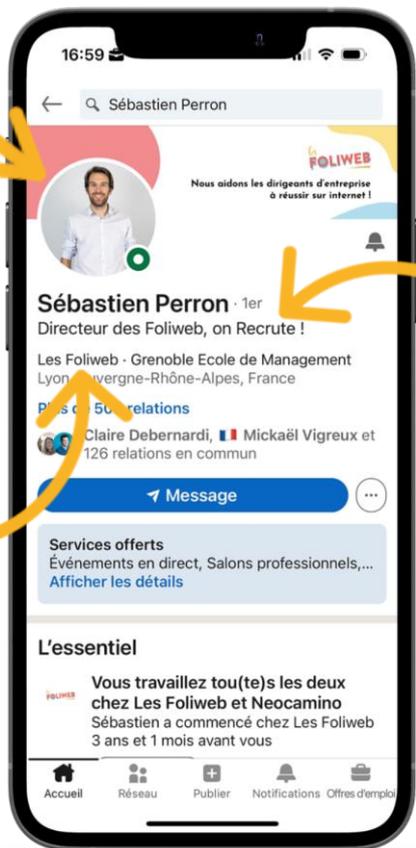


**ACTIVITÉ**  
liker, commenter...

# #1 Qu'est-ce qu'un profil à jour ?

Photo de profil

Entreprise

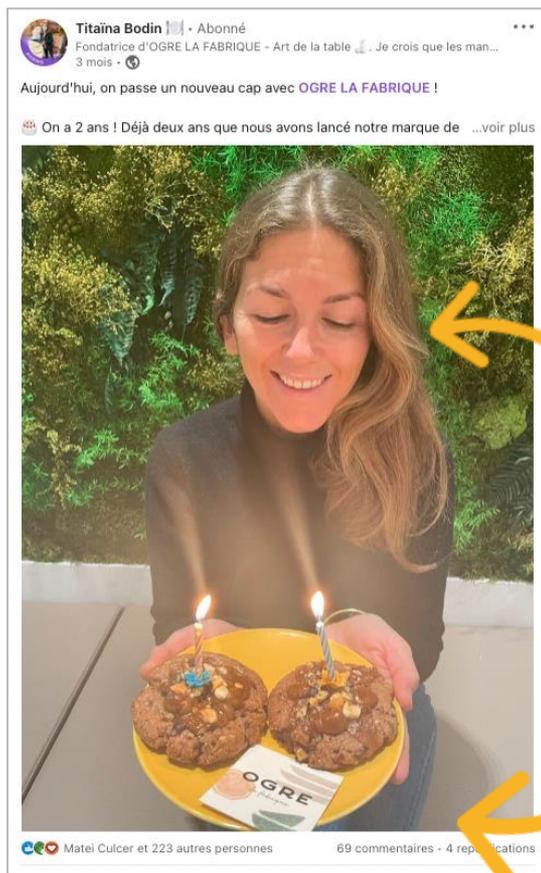


Fonction

Un résumé de ce que vous faites



# Page entreprise ou profil : que choisir ?

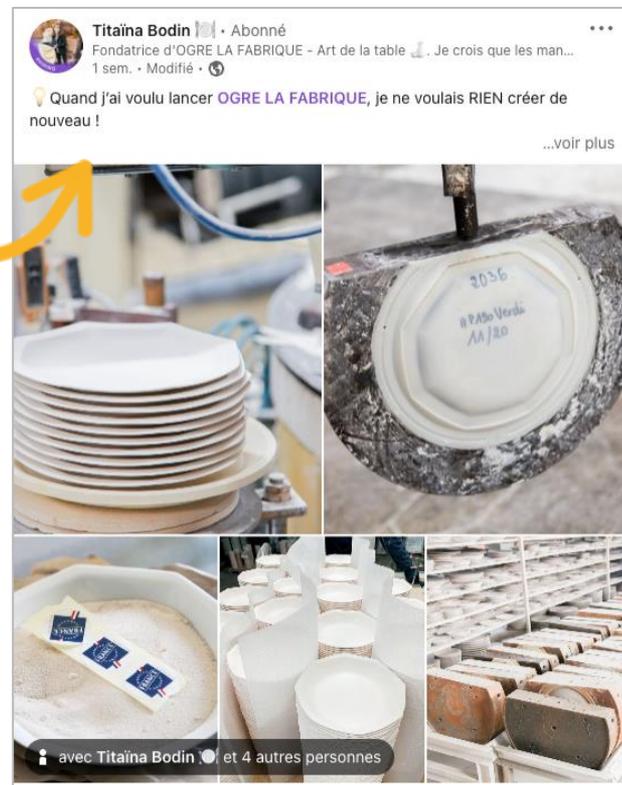


**Mettre en avant votre expertise métier**

**Raconter votre histoire et celle de votre marque**

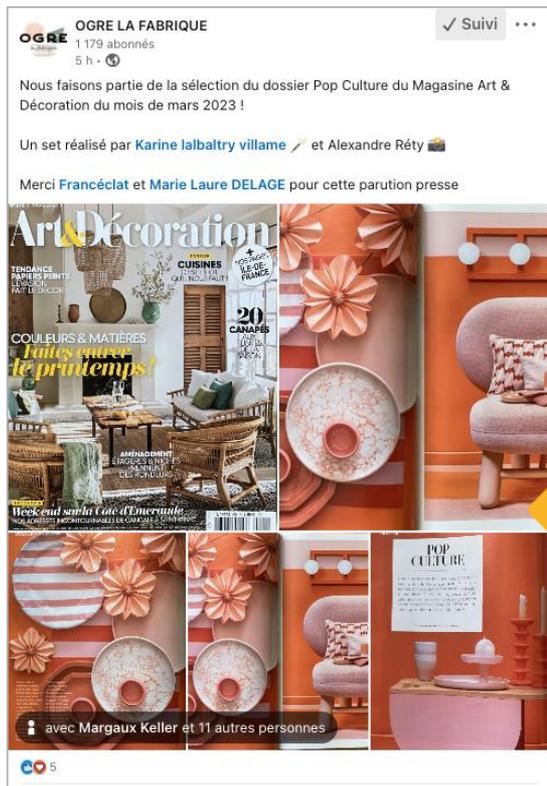
**Humaniser votre communication**

**Créer du lien avec votre réseau**



Gagnant Foliweb awards 2022 : [ogrelafabrique.com](http://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](http://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

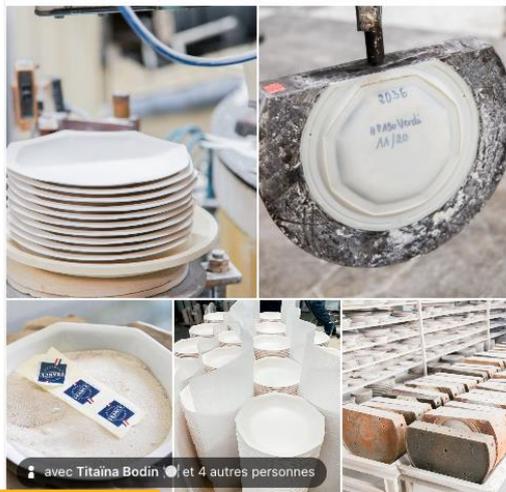
...voir plus

**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



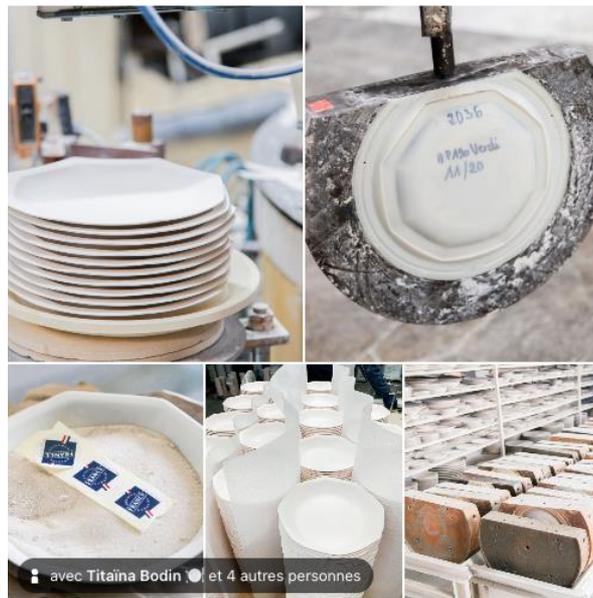
Abonnés

2 171

**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

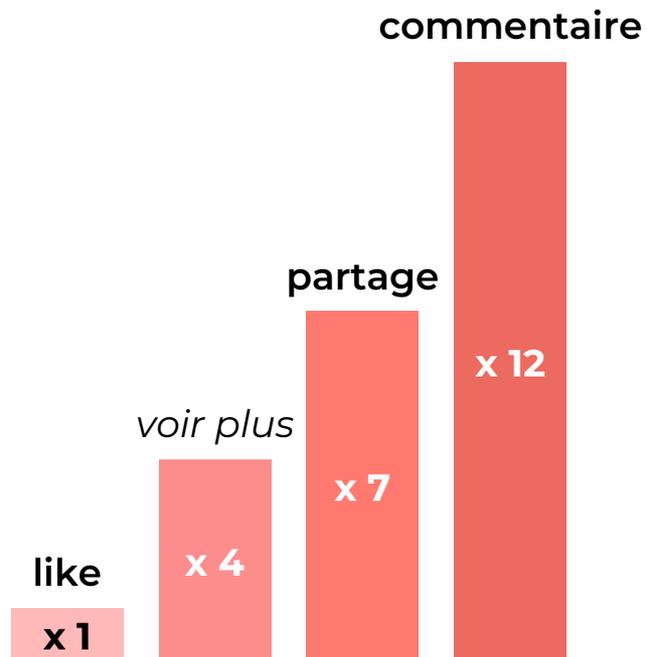


Insightful



Curious

# La force du commentaire



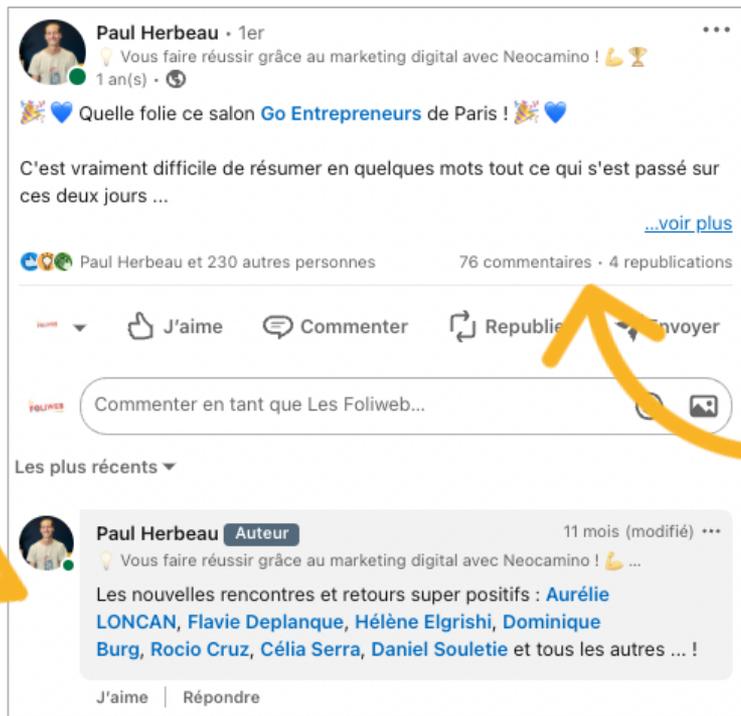
**Un commentaire a 12 fois plus d'impact qu'un simple like**

*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 Adc  
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**

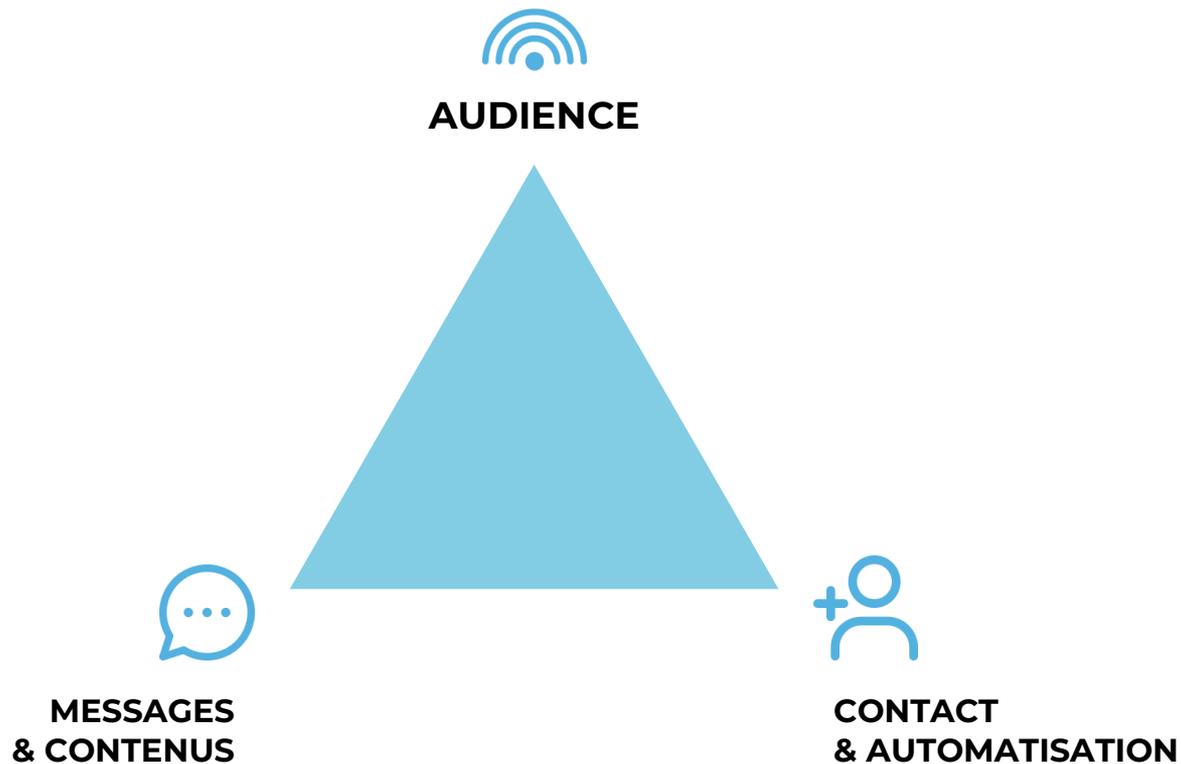
Partager un contenu sur LinkedIn en échange d'un like ou d'un commentaire permet d'identifier facilement des prospects potentiels puis entrer en contact avec eux par message.

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**



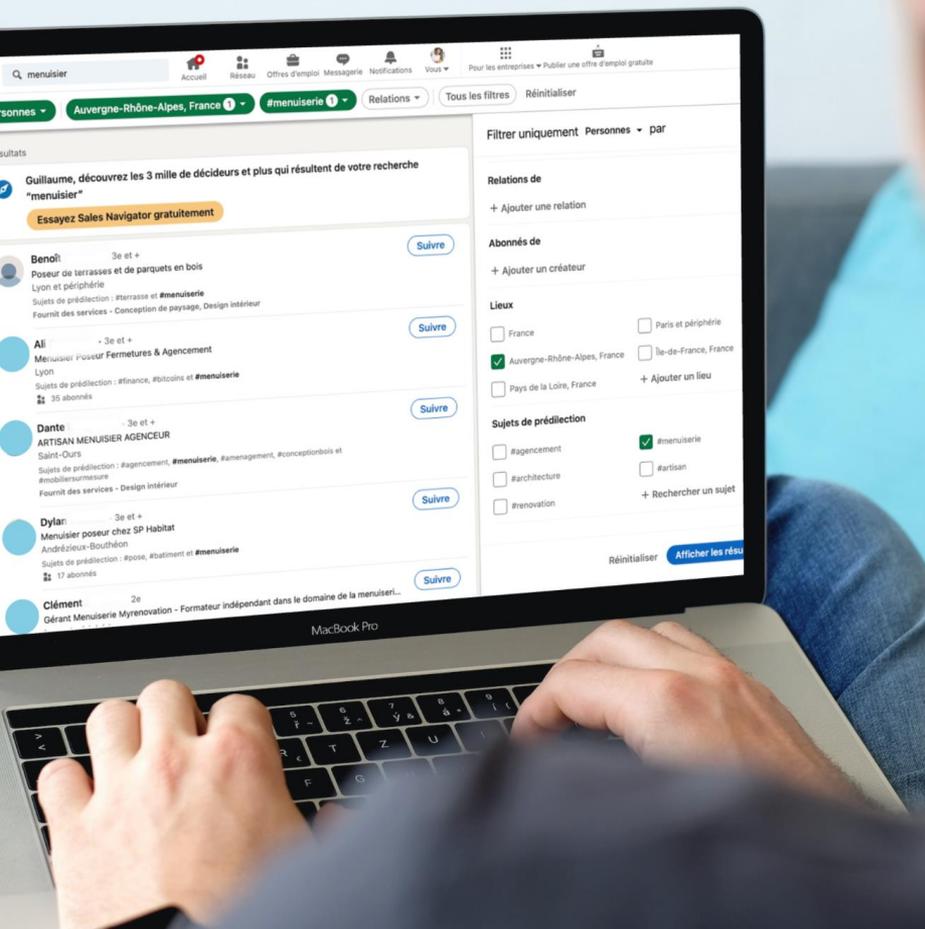
# #1 Définir ses critères de ciblage

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 it, navigation tabs include 'Personnes', 'Auvergne-Rhône-Alpes, France', '#menuiserie', 'Relations', and 'Tous les filtres'. The main results area shows 13 results, with a summary card for 'Guillaume, découvrez les 3 mille de décideurs et plus qui résultent de votre recherche "menuisier"'. Below this are profiles for Benoît, Ali, Dante, Dylan, and Clément, each with a 'Suivre' button. On the right, a filter panel is open, showing filters for 'Personnes', 'Relations de', 'Abonnés de', 'Lieux', and 'Sujets de prédilection'. A red arrow points to the filter panel.

13 résultats

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

Essayez Sales Navigator gratuitement

**Benoît** 3e et + [Suivre](#)  
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 + [Suivre](#)  
Menuisier Poseur Fermetures & Agencement  
Lyon  
Sujets de prédilection : #finance, #bitcoins et #menuiserie  
35 abonnés

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

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

**Clément** 2e [Suivre](#)  
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

**Secteur**  
+ Ajouter des secteurs d'activité

**Prénom**  
+ Ajouter un prénom

**Zone géographique**  
+ Ajouter des lieux  
Dans : région ✎

**École**  
+ Écoles

**Niveau de relation**  
+ Proximité de la relation

**Langue du profil**  
+ Langues du profil

**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

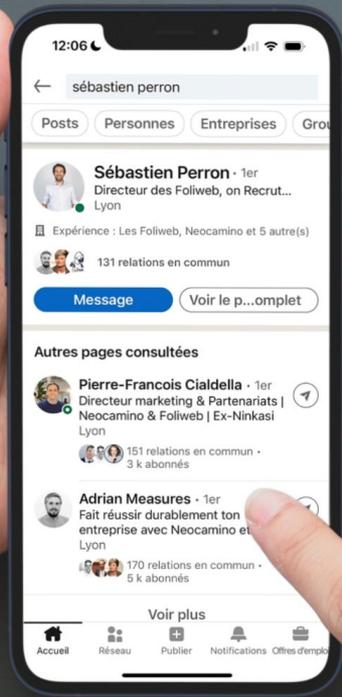
**Fonction**  
+ Ajouter des fonctions

**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**

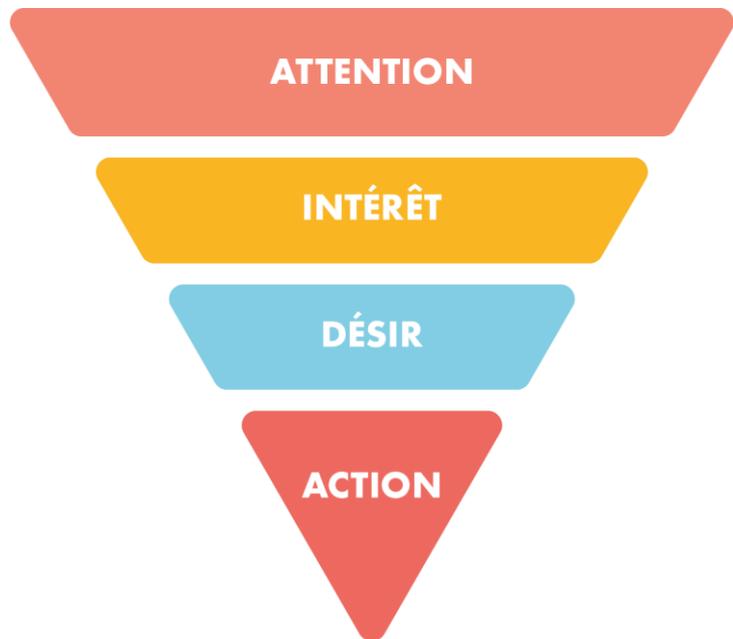
**Règle n°3 : De la régularité, encore et toujours**

# 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.

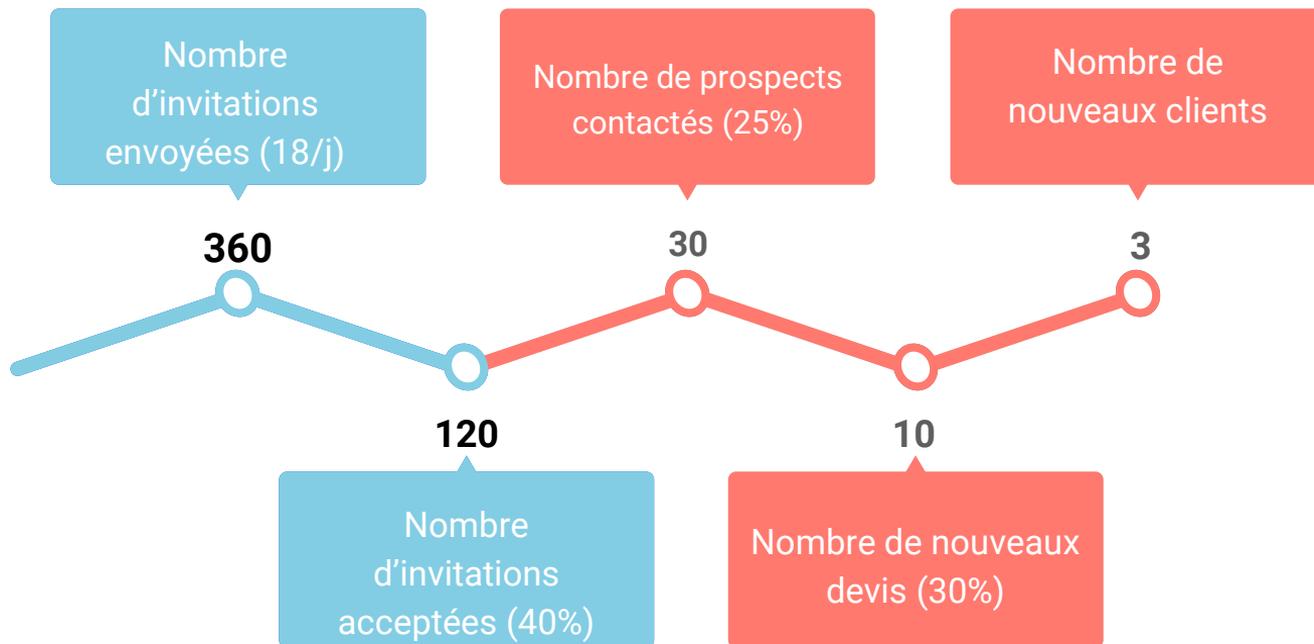
## **Désir / Solution**

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](http://www.lesfoliweb.fr)



Remplissez le questionnaire de satisfaction ci dessous !

