



LinkedIn : pour toucher les entreprises

Présentation

LinkedIn est un réseau centré sur les contacts professionnels et les compétences. Il permet de se connecter avec ses anciens camarades d'écoles, ses collègues, ses clients et fournisseurs mais également de suivre l'actualité postée par des experts dans leur domaine, des communautés de partage de connaissance ou des pages entreprises. C'est enfin un lieu privilégié pour soigner sa e-réputation. LinkedIn est particulièrement utilisé par les commerciaux en recherche de prospects, les chasseurs de tête et services ressources humaines afin de relayer leurs offres d'emploi et trouver les compétences et talents qui leur font défaut.

Points forts

1. LinkedIn est le leader mondial des réseaux sociaux professionnels avec ses 97 millions d'utilisateurs actifs (Juillet 2015) et est à ce titre une base de donnée exceptionnelle pour prospecter et cibler des profils LinkedIn sur leurs compétences et domaines d'activité.
2. Les utilisateurs de LinkedIn ont en moyenne un revenu plus haut et des postes à responsabilité plus importants que sur les réseaux sociaux grand public.
3. LinkedIn dispose maintenant d'un mur comme Facebook permettant à tous les utilisateurs de poster et relayer leurs posts de blog ou le fruit de leur veille sectorielle.
4. LinkedIn propose des pages entreprises pour parler au nom de votre société ou de votre marque. Ces pages permettent également d'ajouter une page « Carrières » et de présenter les « Produits et Services » de l'entreprise.
5. Les Groupes permettent de créer des communautés autour de sujets spécifiques

6. LinkedIn possède son programme de publicité comportant une offre Display (bannières...), emails ciblés ou encore des posts sponsorisés.
7. Des outils statistiques permettent d'analyser la portée de vos publications et de vos publicités.
8. LinkedIn dispose désormais d'un écosystème complet d'applications mobiles pour couvrir chaque besoin de ses utilisateurs : prospection, recherche de profils, gestion des pages...

LinkedIn est adapté pour

1. Les entreprises B2B : prestataires de services, cabinets de conseil, agences de communication...
2. Les commerciaux cherchant à contacter leurs clients potentiels dans un contexte professionnel.
3. Les cabinets de recrutement souhaitant se connecter avec des profils et compétences.

Attention cependant

- Le publicité sur LinkedIn est extrêmement chère.
- Le temps d'utilisation de LinkedIn est moindre qu'un Facebook ou un Twitter.