



# LinkedIn : pour toucher les entreprises

## Présentation

LinkedIn est un réseau centré sur les contacts professionnels et les compétences. Historiquement, il permettait de se connecter avec ses anciens camarades d'écoles, ses collègues, ses clients et fournisseurs. Depuis, LinkedIn est devenu un véritable outil pour 1. Publier vos contenus d'experts auprès de votre réseau (et plus loin) mais aussi pour 2. Prospecter directement en utilisant les stratégies de social selling. LinkedIn est en effet désormais utilisé par tous les entrepreneurs et dirigeants qui souhaitent travailler leur personal branding, par les commerciaux en recherche de prises de contact avec des prospects et par les chasseurs de tête et services ressources humaines en quête des compétences et des talents qui leur font défaut.

## Points forts

1. LinkedIn est le leader mondial des réseaux sociaux professionnels avec ses 252 millions d'utilisateurs actifs et est à ce titre une base de donnée exceptionnelle pour prospecter et cibler des profils LinkedIn par entreprise, fonction, compétence ou domaine d'activité.
2. Les utilisateurs de LinkedIn ont en moyenne un revenu plus élevé, occupent plus souvent des postes à responsabilité et s'attendent à recevoir de l'information professionnelle.
3. LinkedIn dispose d'un mur d'actualité comme sur Facebook permettant à tous les utilisateurs de poster et relayer leurs posts.
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, gestion des pages, recherche de talents...

## LinkedIn est adapté pour

1. Les entreprises vendant un savoir-faire et une expertise : prestataires de services, cabinets conseil, agences...
2. Les experts, coachs, leaders capables de distiller conseils et storytelling autour de leur savoir-faire.
3. Les commerciaux cherchant à prospecter des clients potentiels dans un contexte professionnel.
4. Les cabinets de recrutement souhaitant se connecter avec des profils et compétences.

## Attention cependant

- La publicité sur LinkedIn est relativement chère.
- LinkedIn arrive à maturité : l'arrivée de l'algorithme et d'une plus grande concurrence rend plus difficile de se démarquer.