

Correction chapitre 1

✓ 1. Création du Profil

◆ 5 éléments indispensables à inclure dans le profil LinkedIn :

1. Photo professionnelle : inspire confiance, donne une première impression sérieuse.
2. Titre accrocheur : ex. "Expert en digitalisation des PME industrielles – Web, SEO & Réseaux sociaux".
3. Résumé (À propos) : court paragraphe valorisant votre mission et expertise.
4. Expériences professionnelles : détaillées et orientées résultats.
5. Bannières visuelles : visuel lié à la transformation digitale pour illustrer votre domaine.

✍️ Résumé profil (3-4 lignes) :

Spécialisé dans l'accompagnement digital des PME industrielles, j'aide les dirigeants à gagner en visibilité grâce à des solutions web personnalisées (sites, SEO, réseaux sociaux). J'interviens principalement en Nouvelle-Aquitaine pour des résultats concrets et mesurables.

✓ 2. Extension du Réseau

◆ 3 types de profils à connecter :

1. Dirigeants de PME industrielles (10 à 50 salariés) : cœur de cible.
2. Responsables marketing/communication en industrie : prescripteurs potentiels.
3. Consultants ou partenaires B2B : potentiels apporteurs d'affaires ou relais.

💬 Message de connexion personnalisé :




Bonjour M. [Nom], je me permets de vous contacter car j'accompagne des dirigeants de PME industrielles en Nouvelle-Aquitaine dans leur transition digitale. Votre profil a retenu mon attention et j'aimerais élargir mon réseau professionnel dans ce domaine. Bien à vous, [Prénom Nom]

✓ 3. Stratégie de Publication

◆ 3 types de contenus à publier sur 1 mois :

1. Étude de cas client : avant/après digitalisation.
2. Infographie : chiffres clés sur le SEO ou la visibilité web.
3. Conseil pratique hebdomadaire : mini-tutos ou bonnes pratiques LinkedIn/SEO.

Post LinkedIn (exemple pour une étude de cas) :

 Comment cette PME industrielle a doublé ses demandes de devis en 3 mois ?
Grâce à un site repensé et un bon référencement local, [Nom Client] a vu sa visibilité exploser.
 Envie d'en savoir plus ? Je vous raconte tout ici 
#SEO #PMEindustrielle #Digitalisation

4. Animation du Réseau

◆ 2 actions à mener :

1. Commenter régulièrement les publications de prospects pour entretenir la visibilité.
2. Taguer ou mentionner des contacts pertinents dans ses propres publications.

Message direct pour un prospect ayant liké un post :

Bonjour [Prénom], merci pour votre réaction sur mon dernier post sur la visibilité digitale. Si cela vous intéresse, je serais ravi de discuter avec vous autour de vos projets numériques. Un échange de 15 min cette semaine vous conviendrait-il ?

5. Mesure des Résultats

◆ 3 KPIs (indicateurs de performance) à suivre :

1. Taux d'acceptation des invitations
2. Nombre d'interactions (likes, commentaires, partages)
3. Nombre de rendez-vous obtenus

Taux de conversion (20 RDV / 500 contacts) :

Taux de conversion=(20/500)×100=4% Taux de conversion=(20/500)×100=4%