

**Vous avez un vrai coup à jouer !**



Comme tout réseau social qui se respecte, LinkedIn, c'est avant tout une affaire d'interactions humaines.

C'est donc un endroit stratégique pour rassembler une communauté là où on ne vous attend pas (et encore moins vos concurrents 😊) !

Découvrez pourquoi ainsi que votre plan d'action personnalisé.

---

### **Saviez-vous que...**

- 73% des actifs en France ont un compte LinkedIn ! Ils sont 22 millions de professionnels.
  - 46% des décideurs ont déjà acheté suite à un contenu LinkedIn, ce qui en fait le réseau le plus incitatif à l'achat (devant Facebook, Instagram et Twitter).
  - Sur LinkedIn, on peut faire facilement des milliers de vues et générer des centaines de réactions par publication, là où on galère sur d'autres réseaux...
-

*"LinkedIn, c'est pour le B2B, Facebook et Instagram, pour le B2C".*

Vous pensez que cette affirmation est encore d'actualité ?

Eh bien, sachez que c'est faux...

Alors que de nombreuses entreprises en B2B cartonnent grâce à la publicité Facebook, à l'inverse, **des marques en B2C rassemblent déjà des communautés engagées sur LinkedIn depuis des mois.**

Oubliez donc cette fâcheuse tendance à vouloir classer les réseaux selon le produit ou le service proposé.

Même si LinkedIn met davantage en avant le professionnel, il ne faut pas oublier que, derrière chaque salarié, manager ou dirigeant, se cache... une personne, tout simplement.

Un particulier comme vous et moi.

**Il y a alors un vrai coup à jouer ici !**

Certains l'ont d'ailleurs déjà bien compris. Ce serait dommage de vous en priver.

D'autant plus que **l'algorithme LinkedIn est plutôt avantageux** par rapport aux autres réseaux.

(Je dis ça... 😊)

Pour faire court, percer sur LinkedIn aujourd'hui, c'est bien plus simple que sur Facebook ou Instagram (avec les bonnes méthodes).

Je pourrais presque m'arrêter là mais, au cas où vous hésiteriez encore à vous positionner sur ce réseau, voici un résumé des résultats que vous pourriez atteindre :

- **Faire connaître votre entreprise**, diffuser votre image de marque et gagner en notoriété.
- **Recevoir des opportunités insoupçonnées.**
- **Vous faire repérer par les médias.** Les journalistes et rédacteurs en chef y sont ultra présents !
- **Rassembler une communauté de clients potentiels .**
- **Échanger avec plein de nouvelles personnes** et étendre votre réseau.
- **Avoir un carnet d'adresses solide** : en termes de partenariats (événementiels par exemple), médias ou même de futurs collaborateurs adeptes de votre concept.

Je continue ou il vous en faut plus pour vous convaincre que c'est LE réseau sur lequel vous devez interagir (dès maintenant, pas demain 😊) pour **donner de la visibilité à votre activité et créer de l'engagement autour de votre marque.**

Comment ? Découvrez votre plan d'action pour le savoir !

## Ils sont la preuve que ça marche !

Voici des influenceurs B2C qui cartonnent sur ce réseau.

Leur histoire avec LinkedIn est folle.

Personne n'aurait parié sur un tel succès il y a quelques mois à peine.  
(notamment ceux, vous savez, qui disaient que *"LinkedIn, c'est pour le BtoB, Facebook et Instagram, pour le BtoC"*).

Dès le début, leurs posts ont tellement cartonné que ça a été un élément déclencheur pour faire décoller leur activité.

Aujourd'hui, ils font partie des personnalités de LinkedIn les plus actives et suivies en France.



- **Guillaume Gibault** - Fondateur Le Slip Français - Retail vêtements (88000 abonnés)
  - **Pauline Laigneau** - Cofondatrice Gemmyo - Joaillerie (166 000 abonnés)
  - **Bruno Maltor** - Blogueur Voyage (201 000 abonnés)
  - **Arthur Auboeuf** - Cofondateur Time For The Planet - Ecologie (66 000 abonnés)
  - **Justine Hutteau** - Fondatrice Respire - Produits d'hygiène, déodorants (122 000 abonnés)
  - **Frédéric Mazzella** - Fondateur de Blablacar - Covoiturage (232 000 abonnés)
-

## Plan d'action : 3 étapes pour percer sur LinkedIn en BtoC et attirer de nombreux clients

Pas besoin de vous lancer dans une stratégie compliquée ou de prendre votre air le plus sérieux pour commencer à vous faire remarquer sur LinkedIn.

*(J'aurais même envie de vous dire de faire le contraire, mais c'est un autre sujet... 😊)*

Armez-vous de quoi prendre des notes et suivez ces 3 conseils qui ont largement fait leurs preuves pour commencer à voir des résultats rapidement :

### 1. Visualisez vos objectifs.

- *Où est-ce que vous aimeriez être dans 1 an ?*
- *Quels sont vos objectifs professionnels ?*
- *Qu'avez-vous besoin de développer pour arriver à ce résultat ?*

C'est la base.

**Plus vous serez au clair avec la cible que vous souhaitez atteindre professionnellement, plus vos actions seront porteuses.**

Vous appuyez sur vos objectifs va vous aider à rester motivé.e et régulier.e.

Prenez le temps de répondre en détail à ces questions avant de passer à l'étape suivante.

## 2. Transmettez-les à LinkedIn.

Maintenant que vous savez pourquoi, il est temps de voir comment.

Faites le point sur les possibilités partagées plus haut et déterminez en quoi ce réseau peut-il vous aider.

On l'a vu, **LinkedIn peut répondre à énormément de besoins !**

- Quelles sont vos motivations personnelles ?
- Si vous êtes en poste, mais que vous aspirez à vous lancer à votre compte : quel levier pouvez-vous commencer à activer dès maintenant pour préparer le terrain ?

L'écriture vraiment fait toute la différence. 😊

Alors, complétez vos notes et conservez-les précieusement pour pouvoir y revenir si besoin.

## 3. Observez.

Apprendre et s'inspirer par le jeu de l'observation : c'est mon arme secrète pour comprendre ce qui marche sur LinkedIn 😊.

**Observez votre fil d'actualités et imprégnez-vous des posts qui cartonnent.**

Adaptez-les à votre domaine d'expertise et à vos objectifs pour vous démarquer.

Vous voyez le potentiel du réseau ? Vous aussi vous pouvez faire pareil.

La question est surtout... Qu'est-ce que vous attendez ? 😊

👉 **Grâce à LinkedIn, on peut toucher des centaines de milliers de personnes, voir des millions, avec un seul post.**

---



## Une petite présentation s'impose...

Je suis Isabelle COUGNAUD, consultante, formatrice et conférencière en stratégie réseaux sociaux.

Concrètement, mon job consiste à aider les entrepreneurs, freelances et entreprises **à cartonner sur les réseaux**.

Entrepreneure depuis des années, je n'ai jamais eu à prospecter : LinkedIn m'apporte un flux continu de clients naturellement.

Avec plus de 21 000 abonnés sur ce réseau, je me suis positionnée en tant que référente dans mon domaine en France.

En quelques années, j'ai analysé des milliers de contenus, pages et profils. Grâce à une stratégie unique, j'atteins désormais facilement plus d'un million de vues grâce à mes posts en quelques mois.

Bref, je crois qu'à cette étape, vous l'avez bien compris : **LinkedIn est une plateforme extrêmement puissante.**

Profitez-en, et lancez-vous également !

---

## Prêt.e à passer à la prochaine étape ?

Accédez gratuitement à **ma masterclass en ligne**, pour en savoir plus sur les codes à adopter pour percer sur LinkedIn... Sans avoir à en faire des tonnes.

Pendant 1 heure, je vous partage les **3 secrets qui m'ont fait décoller sur ce réseau** et ont aidé mes clients à propulser leur vie professionnelle !



[Cliquez ici pour réserver votre place.](#)

**S'inscrire à la Masterclass**