



[Comment prospecter sur LinkedIn ?](#)



À moins de vivre en totale autarcie, vous devez sans doute connaître le réseau social professionnel LinkedIn.

Mais saviez-vous qu'en dehors des plateformes traditionnelles, l'essentiel de la prospection digitale sur Internet se faisait via ce portail professionnel ?

En tant que freelance, que vous soyez débutant ou non, ce serait une grosse erreur de passer à côté de toutes les opportunités qui pourraient naître sur LinkedIn.

Mais comme tout réseau social moderne, LinkedIn a ses propres codes qu'il faudra apprendre à connaître pour en tirer profit.

En prenant soin de bien respecter quelques conseils, il vous sera même possible de constituer un véritable réseau professionnel grâce à LinkedIn.

Au sommaire...



- Les indispensables pour briller sur LinkedIn
  - Changez l'URL :
  - Choisissez la bonne photo :
  - Détaillez vos expériences :
  - Précisez votre offre :
- Deuxième étape : la prospection active
  - Le ciblage :
  - Analyser vos prospects :
  - Cherchez parmi vos visiteurs :
  - Profitez des contacts intermédiaires :
- Les erreurs à éviter à tout prix sur LinkedIn
  - Les titres trop complexes :
  - La photo de couverture :
  - Le français :
  - Vérifiez tous les liens :
- Un seul axe : le contenu de qualité

## **Les indispensables pour briller sur LinkedIn**

Il est important d'aborder votre profil LinkedIn de la même façon que vous aborderiez votre blog.

En plus d'être une vitrine pour vous, ce profil deviendra aussi avec le temps un hub pour toutes vos activités professionnelles.

Plus votre réseau professionnel grandira, moins vous aurez besoin des plateformes comme Malt pour trouver de nouveaux clients.

Voici quelques conseils pour bien optimiser votre profil dessus :

### **1. Changez l'URL :**

Vous ne l'avez peut-être pas remarqué, mais une fois inscrit sur LinkedIn, votre adresse URL est une suite de chiffres.

En apparence, ce détail n'est pas important, mais il vous est possible de changer cette suite de chiffre pour mettre votre nom ou celui de votre marque. Grâce à cette petite manipulation, votre profil LinkedIn sera un peu plus visible sur les moteurs de recherche comme Google – par lequel 95% des requêtes mondiales transitent chaque jour.

### **2. Choisissez la bonne photo :**

Une fois que vous aurez abordé un client – ou que ce dernier vous aura abordé – la première chose de vous qu'on verra sera votre photo.

Les freelances ont tendance à négliger cet aspect de leur CV en mettant une photo simple, là où ils devraient mettre une photo qui inspire confiance. Votre photo doit raconter votre histoire. Plus elle sera professionnelle, plus vous aurez l'air d'un professionnel.

Si vous n'avez pas d'appareil photo de qualité, n'hésitez pas à faire appel à l'aide d'un photographe professionnel.

### **3. Détaillez vos expériences :**

Votre parcours intéresse vos prospects plus que vous ne l'imaginez au moment de créer votre profil.

C'est pour cette raison qu'il est essentiel de le détailler, en rajoutant chaque petite expérience accumulée avec le temps.

Certains prospects recherchent activement des qualités qui peuvent vous sembler superflues à vous.

Votre profil LinkedIn n'est pas un espace dédié à la modestie, alors n'hésitez pas à tout y mettre.

### **4. Précisez votre offre :**

Sur LinkedIn, vous vendez deux choses : votre image et vos compétences.

Pour annoncer la couleur de vos compétences, il faut profiter de tous les outils mis à votre disposition par ce réseau social.

Par exemple, sur LinkedIn, vous êtes en mesure de publier des photos, des vidéos et même des liens qui mènent vers vos travaux. Si vos réalisations plaident en votre faveur, n'hésitez donc pas à les montrer à vos futurs prospects pour les convaincre.

## **Deuxième étape : la prospection active**

Une fois que votre profil est irréprochable sur LinkedIn, il faut passer à la vitesse supérieure en allant vers la prospection active.

L'erreur commune des utilisateurs de LinkedIn est de lancer des demandes de contact sans qu'il n'y ait eu aucune relation au préalable.

Cette approche relève davantage du spam que de la stratégie marketing murement réfléchie.

Il est donc conseillé d'entamer une relation professionnelle concrète avec la personne avant de penser à l'ajouter systématiquement.

Cela se fait par différents moyens, comme notamment les commentaires publics, les messages privés, etc.

En allant sur le profil d'un prospect, notez deux choses avant d'envoyer le moindre message : votre prospect est sans doute déjà sollicité par une centaine de personnes comme vous et il n'est pas naturellement intéressé, c'est à vous de l'intéresser.

Voici quelques conseils à prendre en compte lors de votre phase de prospection active :

### **1. Le ciblage :**

LinkedIn met à votre disposition une batterie d'outils performants permettant d'affiner votre ciblage au moment de prospecter un contact professionnel.

Avant de contacter qui que ce soit, veillez donc à définir une zone géographique au besoin, tout en indiquant au moteur de recherche des indications comme le secteur d'activité, etc.

Plus votre ciblage sera bien fait, moins vous perdrez de temps avec des prospects qui ne s'intéresseront pas à vous de toute façon.

### **2. Analyser vos prospects :**

Comment savoir ce que votre prospect attend de vous si vous n'êtes pas devin ?

La réponse est simple : l'analyse des données publiques.

Avant de contacter votre prospect, rien ne vous empêche de suivre son actualité sur LinkedIn tout en analysant ses publications pour connaître ses positions.

Si vous faites ça pendant quelques jours – voire quelques semaines – avant de contacter votre prospect, alors vous êtes sûr de trouver les mots justes pour l'intéresser d'emblée.

### **3. Cherchez parmi vos visiteurs :**

Contrairement à d'autres réseaux sociaux comme Facebook, LinkedIn vous permet de découvrir qui a flâné sur votre compte.

En apparence, cette option ne sert à rien, mais si vous prenez le temps de vous attarder sur les profils de vos visiteurs, il y a fort à parier que dans le lot, il y a un prospect de qualité.

Lorsqu'un prospect de qualité est déjà venu sur votre profil, vous n'avez plus qu'à le cueillir avec le message qu'il souhaite lire.

### **4. Profitez des contacts intermédiaires :**

Il arrive qu'un prospect vous soit plus ou moins inaccessible pour différentes raisons.

Mais ce n'est pas une raison pour désespérer, puisque LinkedIn vous indique si vous avez des contacts en commun.

Si c'est le cas, ces contacts intermédiaires peuvent vous servir de tremplin vers votre prospect.

Sur LinkedIn, tout est une question de relationnel, et plus vous serez bon en communication, mieux ça sera pour votre carrière.

## **Les erreurs à éviter à tout prix sur LinkedIn**

En créant votre profil sur LinkedIn, si vous n'êtes pas attentif à ce qui se fait et à ce qui ne se fait pas, vous pourriez commettre quelques erreurs qui ne manqueront pas de vous sanctionner auprès de vos prospects :

### **1. Les titres trop complexes :**

Vous êtes ingénieur en SEO et c'est normal que vous vouliez mettre cette information en guise de titre à votre profil.

Mais en dehors de votre secteur d'activité, les gens pourraient-ils savoir de quoi il s'agit ?

Si vous utilisez un jargon trop inaccessible à vos prospects, alors votre profil risque d'être boudé.

Dans le cas présent, je vous conseillerai donc d'opter pour le titre de « consultant en référencement naturel pour site web ».

### **2. La photo de couverture :**

Aussi appelée « header », la photo de couverture en dit long sur vous.

Si vous conservez la couverture par défaut de LinkedIn, alors vous passerez pour un utilisateur lambda, aux frontières de la paresse.

Il est donc recommandé de bien choisir votre photo de couverture et de la changer aussitôt que vous aurez créé votre compte.

L'idéal serait de choisir une photo de couverture en rapport avec vos thématiques professionnelles, pour rester dans le ton.

### **3. Le franglais :**

Attention au mélange de langues sur votre profil.

En voulant avoir l'air trop branché, vous risqueriez de donner une image immature de vous.

En effet, pour beaucoup de professionnels, le franglais est rédhibitoire sur LinkedIn.

Par conséquent, vous pouvez rédiger votre profil en français ou bien en anglais, voire même en plusieurs langues différentes, à condition de ne pas les mélanger dans un seul et même paragraphe.

### **4. Vérifiez tous les liens :**

Comme je l'ai souligné, votre profil LinkedIn a vocation à se transformer en véritable hub à toutes vos activités professionnelles sur Internet.

Chaque lien que vous y publierez sera donc important et fera transiter vos prospects là où vous souhaitez les amener.

Il est donc important de ne pas laisser de liens morts sur votre profil, ou bien pire : des liens qui ne mènent pas là où ils devraient.

### **Un seul axe : le contenu de qualité**

Une fois la machine lancée sur LinkedIn, il faut être en mesure d'entretenir votre e-réputation au fur et à mesure.

Pour y arriver, il n'y a pas de secret : seul le contenu de qualité vous permettra de vous démarquer des autres.

En effet, LinkedIn reste après tout un réseau social, et la qualité de votre profil dépendra de la valeur ajoutée que vous y investirez.

Avec LinkedIn Pulse, il vous sera même possible de créer des articles de qualité directement sur le site.

Si vous êtes en manque d'inspiration, partagez le contenu d'autres personnes capables d'intéresser vos contacts.

L'idée est de faire vivre votre profil en essayant d'intéresser vos visiteurs au maximum.

En observant qui reprend votre contenu en le republiant à son tour, il vous sera aussi aisé de repérer les prospects les plus intéressants pour vous.

En conclusion : apportez de la vie à votre profil LinkedIn, et il vous fera vivre en retour.