

# LinkedIn® pour les entreprises

Votre guide de référence

# Table des matières

<b>01</b>	Introduction	03	<b>04</b>	Marketing : communiquez avec les professionnels du monde entier	20
<b>02</b>	Tout commence avec votre profil	09	<b>05</b>	Prospection : attirez les décideurs du monde entier	28
<b>03</b>	Recrutement : confiez le succès de votre entreprise aux talents	14	<b>06</b>	Pourquoi LinkedIn ?	34

# La révolution du recrutement, du marketing et de la prospection

Le monde professionnel a évolué.

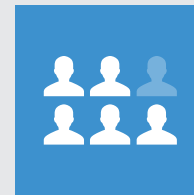
Internet a transformé la façon dont les gens communiquent, consomment l'information et établissent des relations.

Ce phénomène mondial a fondamentalement révolutionné les rapports professionnels :

- Les professionnels doivent être plus réactifs.  
Face à un environnement professionnel au rythme effréné, leurs décisions doivent être anticipées et plus rapides.
- Le contenu le plus intéressant est dispersé entre une multitude de canaux numériques, dont les plateformes en ligne et les réseaux sociaux.
- La façon dont les professionnels consomment et partagent le contenu évolue rapidement et en permanence.

Les réseaux en ligne permettent aux individus d'entrer en relation et de partager des informations pertinentes de façon plus efficace.

Ces réseaux représentent l'avenir.



## 20 à 25 %

Selon l'étude de l'Institut mondial McKinsey, en adoptant pleinement les technologies sociales, les entreprises peuvent augmenter de 20 à 25 % la productivité des professionnels très compétents qui échangent des informations dans le cadre de leur travail.

# Découvrez LinkedIn

Il existe désormais une communauté unique et internationale de professionnels qui émet une profusion de nouvelles données. Avec plus de 238 millions de membres dans plus de 200 pays et territoires ainsi que 2 nouveaux utilisateurs à chaque seconde, LinkedIn est le plus grand réseau de professionnels sur Internet. Au moment où vous lisez ces lignes, des millions de professionnels sont en train d'ajouter des informations à leur profil, de partager du contenu de qualité et de trouver de nouvelles relations sur LinkedIn.

---

## **LinkedIn a accompli cet exploit grâce à deux facteurs clés :**

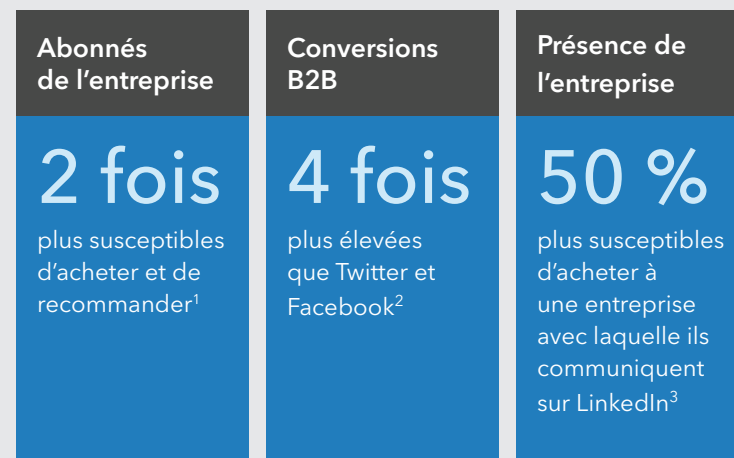
1. Une infrastructure évolutive permettant à des millions de personnes de se connecter en quelques millisecondes.
  2. L'importance croissante des marques professionnelles en ligne tant pour les individus que pour les entreprises. Les professionnels savent que le développement de leur réseau, le partage d'informations et la recherche des bons experts leur permettent non seulement de faire évoluer leur carrière, mais aussi d'influencer la trajectoire de leur entreprise. Et c'est l'une des priorités de LinkedIn : transformer fondamentalement la façon dont fonctionne le monde professionnel.
-

# Les relations comptent plus que jamais

Depuis des années, LinkedIn aide les professionnels à établir des relations mutuellement bénéfiques, leur permettant ainsi de construire leur image de marque et de transformer leurs efforts sociaux en nouvelles opportunités professionnelles.

Vos employés comptent parmi les meilleurs ambassadeurs de votre entreprise. Il suffit que les entreprises diffusent des nouvelles et des informations pertinentes auprès de leurs employés pour réduire les conflits inhérents aux canaux de communication traditionnels et, de ce fait, accroître la probabilité de diffuser le bon message au bon moment, auprès de la bonne audience.

Une entreprise qui suscite l'intérêt sur LinkedIn étoffe son réseau et améliore ses résultats.



# Le contexte est aussi important que les relations

Les internautes interagissent de façon très différente sur les réseaux personnels et les réseaux professionnels.

**Réseaux personnels :** les utilisateurs recherchent du contenu qui apporte un plaisir immédiat, tels que les bons de réduction, les jeux ou le divertissement.

**Réseaux professionnels :** ils recherchent du contenu et des informations permettant une évolution professionnelle et une meilleure prise de décision.

En général, les professionnels entreprennent des activités liées au networking et à la recherche d'opportunités. Ce comportement provient de besoins de réussite, de bonheur, d'objectifs personnels et de sécurité.

Sur les réseaux professionnels, les utilisateurs développent un savoir nouveau pour renforcer leur identité et faire évoluer leur carrière de façon réfléchie. Dans ce contexte, ils s'attendent à ce que les entreprises et les marques avec ou pour lesquelles ils souhaitent travailler mettent à leur disposition des nouvelles, de l'information et des outils. Ils sont par ailleurs 26 % plus susceptibles d'être à l'écoute des entreprises dans un environnement professionnel.



## 83 %

des utilisateurs séparent leurs réseaux professionnels de leurs réseaux personnels



## 2 fois

Les utilisateurs ont 2 fois plus confiance en LinkedIn qu'en d'autres réseaux<sup>1</sup>

*LinkedIn a atteint 238 millions de membres en 2013 et enregistre près de 6 millions de nouveaux membres tous les mois.*

# Notre mission

01

**“Mettre en relation les professionnels du monde entier pour les rendre plus performants et plus productifs.”**

En permettant aux professionnels de créer une identité en ligne, de partager des informations et d'être accessibles en permanence, LinkedIn aide ces professionnels, c'est-à-dire vos employés, à être plus performants que jamais.

Qu'est-ce que cela signifie pour votre entreprise ?

# Créer de la valeur

Le recrutement, le marketing et la vente sont les bases de la réussite de toute entreprise, quelle que soit sa taille.

Qu'il s'agisse de trouver les bons talents ou des clients intéressés, de diffuser un message de marque pertinent auprès de la bonne audience ou de conclure une vente, les enjeux sont les mêmes. Vous devez être apte à :

- **Identifier** la bonne personne..
- **La sensibiliser** avec un contenu attrayant.
- **L'inciter** à agir.

LinkedIn est la plateforme par excellence pour ce faire.

LinkedIn ne transforme pas seulement le recrutement de talents, mais aussi le marketing et la vente des produits et services d'une entreprise à ses clients. Grâce à l'accès à des centaines de millions de profils de professionnels et aux informations sur leurs interconnexions, LinkedIn est la plateforme idéale pour que les entreprises comme la vôtre puissent se développer, accroître leurs revenus et poursuivre sur leur élan.

## Recrutement

Suscitez l'intérêt des meilleurs talents

## Marketing

Communiquez plus efficacement avec les professionnels

## Prospection

Attirez les décideurs du monde entier



Tout commence avec votre profil

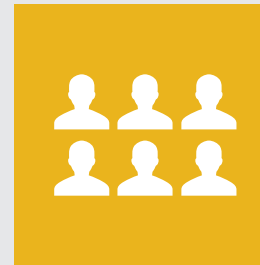
# Vos employés sont des ambassadeurs de marque

LinkedIn vous aide à activer et à exploiter le potentiel de vos employés qui sont autant de leaders d'opinion et d'ambassadeurs qui utilisent et se fient de plus en plus à notre réseau. Vos employés sont des ambassadeurs qui peuvent contribuer de manière significative à mettre en valeur votre marque auprès de candidats et de clients potentiels.

Ce sont les intermédiaires entre votre entreprise et vos audiences, auprès desquelles ils peuvent diffuser viralemment des nouvelles et des informations pertinentes. À chaque fois qu'un employé modifie son profil ou partage une nouvelle, les membres de son réseau en sont informés, ce qui représente une réelle opportunité pour vous de diffuser vos messages de marque auprès de décideurs clés et de prospects.

Mais tout cela commence avec VOUS. Donnez l'exemple et créez ou complétez votre profil LinkedIn. Cela incitera les ambassadeurs de votre entreprise à interagir sur LinkedIn, où ils pourront faire valoir votre entreprise, vos produits et votre marque.

02



Parmi les membres de LinkedIn figurent des dirigeants des 500 plus grandes entreprises selon le classement 2012 du magazine Fortune.

# Un profil LinkedIn complet établit votre marque professionnelle en ligne

Un profil complet et de qualité accroît la visibilité de votre marque sur LinkedIn. En augmentant votre visibilité, vous pouvez plus facilement partager votre expertise, cultiver des relations privilégiées, obtenir des informations pertinentes et exploitables et accroître votre productivité.

Aujourd'hui, trouver les bonnes personnes, rechercher les informations adéquates et cultiver des relations profitables sont des actions qui s'accomplissent de plus en plus en ligne. Avec son réseau de professionnels le plus puissant au monde, LinkedIn est une plateforme polyvalente grâce à laquelle vous et votre entreprise pouvez accroître votre compétitivité sur un marché ouvert.

## En tant que ressource professionnelle, LinkedIn vous aide à :

- Mettre en valeur votre propre marque professionnelle
- Créer votre réseau et obtenir des informations professionnelles de qualité
- Organiser et trouver des contacts professionnels
- Présenter vos qualifications et compétences à vos collègues et clients
- Communiquer et collaborer plus efficacement avec vos contacts professionnels internes et externes

# Développer un vaste réseau

La qualité prime sur la quantité. Votre réseau est un élément important de votre identité professionnelle. Entretenir d'étroites relations avec des contacts pertinents vous sera bien plus profitable que de développer un réseau étendu et superficiel avec des personnes que vous ne connaissez pas. Pour **enrichir** votre réseau et le rendre **utile**, connectez-vous à des personnes que vous connaissez et en qui vous avez confiance.

Il convient d'établir un premier contact avec ses clients et prospects avant de faire une demande de mise en contact. En agissant ainsi, votre démarche sera plus perçue comme une création de liens naturelle qu'une simple stratégie de vente.

Observez comment vos employés sont connectés sur LinkedIn. Quelle est l'étendue ou la portée de leur réseau ? La densité de leurs relations est-elle élevée ? Est-ce que leur profil est fréquemment consulté ? Est-ce que vos employés partagent leurs connaissances professionnelles ? Avec qui sont-ils connectés ?

## Les employés connectés :

- Entretiennent de meilleures relations
- Stimulent l'échange de connaissances
- Donnent accès à des contacts utiles pour le développement de l'entreprise ou l'entretien du pipeline
- Collaborent davantage
- Ont plus d'impact en tant qu'ambassadeurs de marque pour votre entreprise

# Se positionner en tant que leader d'opinion et renforcer l'impact de ses employés

Être actif sur LinkedIn vous permet de développer votre réseau et d'amplifier la portée de votre entreprise. Plus important encore que de contrôler la mise à jour et la pertinence du profil de vos employés, il s'agit de surveiller le contenu qu'ils partagent, car il peut représenter une valeur ajoutée considérable pour votre stratégie de marque.

Le contenu incite vos employés à rester connectés et à interagir avec leur réseau professionnel dont font partie vos clients actuels et vos prospects. Encouragez vos employés à parler des nouveautés de votre entreprise, à partager des informations sur votre secteur et à promouvoir les événements que vous organisez, sponsorisez ou auxquels vous assistez.

## Le sentiment d'appartenance

Stimuler un sentiment d'appartenance à travers votre page Entreprise, le profil de vos employés et les groupes LinkedIn s'avère être une stratégie très rentable. Les groupes LinkedIn en particulier sont un moyen efficace pour vos employés de se connecter et de collaborer avec d'autres professionnels et de susciter l'intérêt de clients potentiels.

Recrutement : confiez le succès  
de votre entreprise aux talents

# Attirez les meilleurs talents passifs au monde

Parmi les millions de professionnels sur LinkedIn, 80 % sont des talents passifs ; des personnes qui ont déjà un emploi et qui ne recherchent pas activement de nouvelles opportunités. Les candidats passifs sont trop investis dans leur travail actuel, une approche différente est donc nécessaire pour contacter ces professionnels qualifiés.

LinkedIn peut aider votre équipe de recrutement à trouver et à recruter les meilleurs talents en identifiant les profils correspondant à vos offres. Avec le plus grand réseau professionnel mondial à votre portée, LinkedIn permet à des entreprises comme la vôtre de faire plus avec un minimum de ressources, en vous aidant à découvrir les meilleurs candidats pour vos postes et à développer une marque employeur fiable. Cette approche est idéale pour trouver des candidats de qualité rapidement et à moindre coût.

Talent Solutions de LinkedIn vous offre un accès en temps réel à des données de qualité et des outils d'analyses et de statistiques pour que vous puissiez évaluer votre performance de recrutement par rapport à vos concurrents.



*“Pour attirer l'attention d'un employé qualifié et satisfait de son poste actuel afin qu'il envisage un changement de parcours, il faut s'adresser à lui directement et lui proposer une meilleure opportunité.”*

**Jim Schnyder**

Responsable international des outils et procédés,  
PepsiCo

# Le talent est essentiel à la réussite de votre entreprise

Le talent est l'atout principal de votre entreprise. Il est inscrit dans votre ADN. LinkedIn vous permet de trouver les meilleurs talents et d'établir des liens avec eux, même s'ils ne recherchent pas activement de nouvelles opportunités.

« Recruter », le produit phare de LinkedIn, permet aux entreprises de recruter des talents passifs et de trouver le candidat idéal parmi les plus de 238 millions de membres du réseau, qu'ils soient en recherche active d'un nouveau poste ou non.

## Élargissez votre champ d'action

Grâce à sa fonctionnalité de recherche ultra puissante, LinkedIn Recruter vous permet d'étendre vos recherches au-delà de vos relations personnelles et d'accéder à l'intégralité du réseau. Maîtrisez les recherches les plus complexes grâce à la puissance de nos filtres qui vous permettent de cibler les meilleurs candidats.

## Contactez n'importe qui

Utilisez InMail®, l'environnement de messagerie sécurisé de LinkedIn, pour contacter les candidats. Optimisez votre temps de travail grâce à l'envoi groupé d'InMails et aux messages pré-rédigés. Votre taux de réponse sera supérieur à un démarchage par téléphone ou de simples e-mails.

## Gérez votre pipeline

Développez, suivez et gérez le vivier de talents que vous souhaitez recruter maintenant ou à l'avenir, grâce aux dossiers, rappels et listes de tâches intelligentes. Synchronisez les activités de votre équipe en partageant les projets, les données de recherches, les profils et les notes sur les candidats.



# Diffusez des annonces ciblées

Bannissez la méthode de recrutement “publier et attendre”. Grâce à LinkedIn, vos annonces s’occupent du recrutement à votre place.

LinkedIn a réinventé la définition de la publication d’offres d’emploi en ligne en vous permettant de diffuser des annonces directement auprès des candidats correspondant à votre cible.

En utilisant LinkedIn Jobs Network, vous accédez au plus vaste vivier de talents qu’il soit.

D’autres services d’offres d’emplois n’offrent un accès qu’à 20 % des professionnels en recherche active d’une nouvelle opportunité.

Parmi les professionnels, 80 % sont des talents passifs, soit des personnes productives et satisfaites de leur emploi actuel, également considérées comme les meilleurs candidats.

Ce segment représente un tout nouveau vivier de talents au sein du réseau. LinkedIn vous permet de cibler automatiquement les bons candidats et de consulter toutes les informations concernant l’expérience, les compétences et les objectifs professionnels des profils qui vous intéressent.

03



## Laissez vos annonces trouver les meilleurs candidats

80 % des professionnels sont ouverts à de nouvelles opportunités bien qu’ils ne recherchent pas activement. Utilisez les Job Slots de LinkedIn pour diffuser des annonces personnalisées auprès des professionnels qui consultent votre page d’accueil, le profil d’un employé ou votre page Carrières. Ciblez les candidats les plus pertinents grâce aux algorithmes de correspondance profils/annonces de LinkedIn et à leurs données de profil.



## Recrutez les candidats les mieux qualifiés pour vos postes prioritaires

Trouvez les meilleurs candidats pour vos annonces les plus importantes grâce aux annonces sponsorisées. En participant à des enchères, vous pouvez sécuriser un emplacement premium pour vos annonces et ne payer que lorsque des candidats cliquent pour les consulter.



## Étendez votre portée

Diffusez vos annonces sur des milliers d’autres sites web tout en profitant des mêmes fonctionnalités de ciblage que sur LinkedIn avec les campagnes d’annonces ciblées.

# Créez une marque employeur qui séduit les meilleurs candidats

LinkedIn vous aide à développer votre marque et à communiquer les raisons pour lesquelles votre entreprise est le meilleur endroit où travailler. Cet atout est essentiel pour attirer les meilleurs profils dans un marché extrêmement compétitif. Avec l'importance accrue de la transparence, le recrutement ne suffit plus au développement de votre marque employeur.

Les clients ne se basent plus uniquement sur la qualité de vos produits et services pour leurs décisions d'achat. Ils s'intéressent à l'entreprise qui est derrière le produit : sa mission et sa vision, sa culture et ses valeurs, la provenance et les méthodes d'approvisionnement des produits, leur impact sur l'environnement et la participation communautaire.

Alors qu'il était du ressort des RH de communiquer ces qualités aux prospects potentiels, celles-ci font aujourd'hui partie intégrante de la valeur de votre marque. Le directeur marketing devient ainsi un acteur important de votre stratégie de marque employeur, tandis que le RH agit au cœur du développement de la marque. Et LinkedIn peut vous aider à mettre au point cette approche.

03



## Mettez votre entreprise en avant

Racontez l'histoire de votre entreprise à l'aide de vidéos, images, témoignages d'employés et plus encore, le tout en un seul emplacement. Restez en contact avec les candidats en les encourageant à "suivre" votre entreprise sur LinkedIn.



## Personnalisez votre message

Adaptez l'expérience selon l'utilisateur avec une communication dynamique selon son profil LinkedIn. Votre entreprise est désormais intéressante aux yeux de vos audiences clés.



## Mettez en avant vos annonces les mieux adaptées

Utilisez l'onglet Carrières pour mettre automatiquement en valeur vos annonces pertinentes auprès de chaque visiteur.



*“Une marque employeur forte réduit les frais de recrutement de 50 %.”*

*Source (diapo 4) : Guide de marque employeur*

# Un succès éprouvé



Dell a réduit ses frais annuels de recrutement externe de cadres de 28,4 millions \$ en utilisant LinkedIn ! Le réseau a été reconnu comme élément principal de cette réduction, avec un impact sur plus de 8 000 embauches par an. Ce sont principalement les recommandations des employés qui ont engendré une augmentation des embauches (30 à 40 %). À présent, Dell utilise ses 107 000 employés comme ambassadeurs de marque.



Avec les solutions de recrutement de LinkedIn, Standard Chartered a pu optimiser sa page Carrières et attirer 40 000 nouveaux abonnés. L'entreprise a enregistré une augmentation de 100 % de consultation des pages, 3 fois plus de profils visités, 5 fois plus d'annonces consultées et 8 fois plus de candidatures que ses concurrents. Son score au Talent Brand Index est de 24 %, soit le plus élevé en Asie.

L'ORÉAL

Grâce à LinkedIn, L'Oréal a pu étendre sa portée bien au-delà des candidats présents dans sa base de données. Ils ont relevé le défi de recruter massivement des candidats passifs. L'entreprise a augmenté la qualité et la diversité de ses candidats tout en atteignant des candidats potentiels qui n'auraient pas postulé directement. En améliorant sa page Entreprise LinkedIn, L'Oréal a renforcé sa réputation et a pu recruter les profils adaptés plus rapidement en les contactant directement.



LinkedIn a aidé Banco Itaú, l'une des principales banques au Brésil, à révolutionner sa méthode de recherche et de recrutement de nouveaux employés. Banco Itaú a utilisé LinkedIn pour réduire son temps de recrutement et ses frais d'agence, et pour recruter en interne tout en prenant le pouls du marché et en devenant plus crédible auprès des managers qui recrutent.

Marketing : communiquez avec les professionnels du monde entier

# Pas seulement des clients.... des relations

LinkedIn créé des relations entre les marques et les professionnels du monde entier pour les rendre mutuellement plus performants.

Dans un monde de plus en plus connecté, LinkedIn a réussi à instaurer un véritable climat de confiance auprès des professionnels du monde entier. Votre marque peut désormais en profiter pour établir des relations et atteindre de nombreux objectifs marketing tels que : accroître sa notoriété, créer une communauté, devenir un choix potentiel, générer du trafic et des prospects ou développer un groupe d'ambassadeurs.

Vos campagnes auront plus d'impact si elles ciblent des professionnels spécifiques avec nos produits de publicité ciblée. Votre contenu aura une plus grande influence et sera plus partagé s'il est publié dans un contexte professionnel. Vous pouvez également stimuler l'intérêt pour votre marque via le partage social naturellement déployé sur LinkedIn et diffuser les données fiables de LinkedIn vers votre propre canal.

## LinkedIn permet aux marques d'établir des relations en trois étapes : le ciblage, la publication et l'amplification :

1

Ciblez avec précision pour toucher une audience de qualité

2

Publiez du contenu pertinent auprès d'utilisateurs spécifiques dans un contexte professionnel

3

Amplifiez l'impact de votre marque en générant un **trafic** et des **données** de **qualité** vers votre site et via le **partage** social

# Utilisez un ciblage précis pour atteindre une audience de qualité

L'ampleur du réseau associée à une intégrité des données et un ciblage précis sont la base de la plateforme sociale LinkedIn.

Les solutions marketing de LinkedIn permettent de cibler une audience internationale, influente, instruite et à hauts revenus, tout en proposant une gamme complète de produits. LinkedIn révolutionne la façon dont vous pouvez entrer en contact avec des professionnels grâce à des filtres tels que l'ancienneté, le domaine technique, le type ou la taille de l'entreprise, la zone géographique, ou des informations sur leurs comportements ou vos relations en commun.

Le ciblage de LinkedIn est précis, car il s'appuie sur les données de profil fournies et constamment mises à jour par nos 238 millions d'utilisateurs.

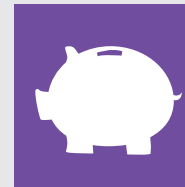
Ainsi, les solutions marketing permettent de révéler "la part de personnel dans le professionnel" en exploitant l'intégralité des données LinkedIn.

Les marques ont désormais une méthode éprouvée pour cibler directement l'audience la plus influente, instruite et à hauts revenus parmi les réseaux sociaux.

Sources : 1. comScore US PlanMetrix, février 2013 ; 2. comScore PlanMetrix, décembre 2012. Décideurs avec un budget de + de 1 million \$ ; 3. comScore US Media Metrix Data, septembre 2012 ; 4. comScore US Plan Metrix, décembre 2013

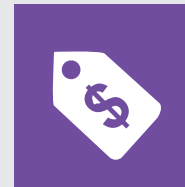
04

## L'audience LinkedIn en bref :



**63 000 €**

Revenus moyens par foyer de l'utilisateur LinkedIn<sup>1</sup>



**2 fois**

Les utilisateurs ont un pouvoir d'achat 2 fois supérieur à la moyenne, soit plus que les 5 autres principaux réseaux sociaux<sup>3</sup>



**52 %**

des visiteurs mensuels uniques de LinkedIn ont un diplôme universitaire<sup>4</sup>

# Publiez sur mesure

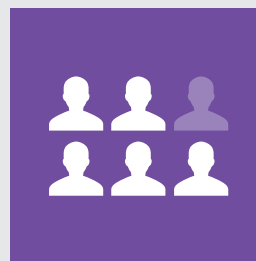
Nous savons que le marketing de contenu fait partie intégrante de la stratégie de communication des marques avec les audiences professionnelles. Les professionnels sont à l'affût d'idées et d'opportunités partagées par des personnes et des marques auxquelles ils font confiance. Qu'est-ce que cela signifie pour votre entreprise ?

Le marketing de contenu consiste à partager, à créer des relations et à découvrir ce qui est important aux yeux de vos clients et prospects.

Mais les audiences ne sont pas toutes égales. Avec ses 238 millions d'utilisateurs en recherche active de contenu dans un contexte professionnel, LinkedIn est la plateforme de publication professionnelle par excellence. Partager du contenu auprès d'une audience d'une telle qualité est une exclusivité de LinkedIn. Les marques et plus de 1,3 million d'éditeurs connectés à LinkedIn mettent à disposition des utilisateurs un contenu extrêmement pertinent. Ce contenu unique est ensuite propagé viralemment sur le réseau.

Notre objectif est de vous aider à enrichir les interactions en optimisant votre pertinence auprès de l'audience ciblée. Les marketeurs utilisent nos données et nos solutions de marketing de contenu pour générer des échanges plus pertinents en publiant un contenu personnalisé et des messages adaptés. Ils utilisent ensuite nos solutions payantes et organiques pour renforcer les relations établies avec les utilisateurs.

04



## 85 %

Aujourd'hui, plus de 85 % des marketeurs B2B et B2C intègrent du marketing de contenu à leur stratégie.<sup>1</sup>

# Établissez une présence en tant qu'entreprise

L'une des solutions de contenu pour construire une relation durable avec des professionnels consiste à créer sa page Entreprise sur LinkedIn.

Cette page relie votre entreprise à des millions de professionnels. Il s'agit d'un emplacement centralisé où des millions d'utilisateurs LinkedIn peuvent être tenus informés des nouvelles de votre entreprise, des produits et services, des opportunités professionnelles et des postes à pourvoir.

## Faites circuler l'information

---

Votre équipe peut publier des nouvelles, rester présente dans l'esprit de vos abonnés, accroître les recommandations de vos produits/services et promouvoir les possibilités de carrière via votre page Entreprise LinkedIn, et ce en toute simplicité.

- **Les nouvelles** (ou mises à jour de votre statut) vous permettent de communiquer directement avec des clients actuels et potentiels. Faites circuler les nouvelles ou les offres de l'entreprise, lancez une conversation sur un sujet d'actualité qui touche votre secteur ou partagez un article ou une vidéo susceptible d'intéresser votre audience.
- **Les recommandations des clients** représentent un réel soutien à vos produits et services et mettent en confiance les clients potentiels.
- Vous pouvez mettre en valeur les **possibilités de carrière**, les employés et la culture de votre entreprise.

## Établissez des relations durables

---

Utilisez les analyses pour savoir qui consulte votre page, qui s'intéresse à votre entreprise et ce que les visiteurs et les abonnés souhaitent savoir. Utilisez ces données pour perfectionner vos messages, générer davantage de visites vers votre page et obtenir de nouveaux prospects et clients.



# Amplifiez l'intérêt sur et en dehors de LinkedIn

Sur LinkedIn, les marques ne publient pas leur message qu'une seule fois. Celui-ci est viralement propagé et la visibilité de la marque accentuée à travers le plus grand réseau professionnel du monde.

Contrairement aux médias traditionnels, LinkedIn a été conçu comme une plateforme d'interactions sociales. Une fois publiés sur LinkedIn, votre contenu, vos publicités et vos expériences atteindront des audiences spécifiques avec des messages pertinents. En circulant sur le réseau LinkedIn, vos communications n'ont de cesse d'être recommandées et diffusées auprès des marques et des professionnels, conservant ainsi leur pertinence aux yeux des relations et des groupes.

Enfin, vous pouvez générer un trafic de qualité composé de professionnels de LinkedIn vers votre propre site. Il vous suffit d'intégrer des boutons "Call to action" sur LinkedIn pour assurer un flux constant de professionnels influents et instruits vers vos sites en ligne. Vous pouvez également utiliser l'API LinkedIn pour créer des expériences de marque personnalisées qui permettent aux utilisateurs de se connecter à une application en utilisant leurs identifiants LinkedIn. Cela vous permet de personnaliser leur expérience et de simplifier le processus d'identification.



Aimer



Commenter



Partager

# Analysez et affinez

Votre succès dépend de votre capacité à mesurer la performance et à optimiser les ressources. Les outils analytiques de LinkedIn vous permettent de faire exactement cela, vous garantissant ainsi d'avoir les informations dont vous avez besoin pour renforcer vos relations avec vos abonnés.

## Découvrez quel contenu stimule la discussion

---

Par exemple, la meilleure manière d'accroître les interactions avec le contenu et l'amplification est d'expérimenter différents types de contenu. Une fois que vous savez ce qui fonctionne, vous pouvez facilement affiner votre approche. Vous avez accès aux statistiques (taux d'interaction, impressions, "j'aime", partages, et commentaires) sous chaque nouvelle 24 heures après publication.

### Mesurer l'implication

Un indicateur de performance important est le taux d'interaction sur une nouvelle, c'est-à-dire le ratio de clics, "j'aime", commentaires et partages par rapport au nombre total d'impressions de la nouvelle. Ceci est un indicateur essentiel pour comprendre à quelle fréquence les membres interagissent avec vos nouvelles. Si vous incluez un lien dans une nouvelle, assurez-vous de générer celui-ci avec un service de raccourcissement de lien comme bitly ou Ow.ly. De cette façon, vous pouvez suivre le nombre total de clics.

### Mesurer l'amplification

À mesure que vous publiez des nouvelles, vous pouvez observer quels sujets et formats génèrent le plus d'amplification et de portée. Ces données vous aident à comprendre la fréquence à laquelle les membres partagent votre contenu. Par exemple, vous remarquerez peut-être que votre portée est amplifiée lorsque vous publiez à propos des projets philanthropiques de votre entreprise. Ceci peut révéler qu'un grand nombre de vos abonnés souhaitent en savoir plus sur la culture et les valeurs de votre entreprise.

---

# Un succès éprouvé



Samsung Mobile a lancé avec succès une campagne sur LinkedIn, afin de créer un dialogue continu avec les adeptes de la marque et des leaders d'opinion passionnés par les technologies grand public. Grâce à sa page Entreprise et aux nouvelles publiées sur LinkedIn, Samsung Mobile a pu créer une relation de qualité avec son audience de choix. Résultat : 165 000 nouveaux abonnés et une stratégie de bouche-à-oreille optimisée pour ses derniers produits. 55 % de ces abonnés suivent Samsung Mobile sur LinkedIn et sur aucune autre plateforme sociale.



HP a développé une communauté de plus d'un million d'abonnés dont la plupart sont des décideurs (niveau directeur) extrêmement impliqués et actifs. L'entreprise tient sa communauté informée en diffusant les nouveaux messages de la marque, du contenu personnalisé et des publicités display. Elle a réussi à atteindre des audiences précises dans 15 marchés cibles et ses abonnés sont 2,5 fois plus susceptibles de recommander ses solutions.



"Connect: Professional Women's Network", parrainé par Citi, est le fruit d'une collaboration entre Citi et LinkedIn dont le but est d'apporter aux femmes le meilleur contenu et les meilleures ressources sur des sujets qui les passionnent. Connect encourage la discussion sur des thèmes relatifs aux affaires et à la finance tout en mettant en valeur la marque Citi. Le groupe a attiré 43 000 membres actifs et engagés en seulement 4 mois, dont 30-50 % le consultent hebdomadairement - soit 2 fois plus d'interactions que les autres groupes LinkedIn.

Prospection : attirez les décideurs  
du monde entier

# Une nouvelle vague de réussite commerciale

LinkedIn aide les entreprises à prospecter plus efficacement via des relations et des informations de qualité. Cela permet aux professionnels de la vente de trouver la bonne personne, le meilleur chemin pour entrer en relation avec elle et le message pertinent à lui communiquer.

En général, une équipe commerciale génère 30 % de ses prospects via le marketing. Pour atteindre ses objectifs, chaque représentant commercial doit uniquement attirer des prospects de qualité pour son pipeline.

LinkedIn offre des fonctions de prospection avancées permettant aux professionnels de la vente d'identifier rapidement décideurs et leaders d'opinion. Par ailleurs, LinkedIn Sales Navigator facilite la communication avec ses clients, et en révélant des données et des relations peu visibles vous identifiez les meilleurs contacts. En élargissant automatiquement le réseau d'un professionnel de la vente à toutes les personnes de son entreprise, les équipes peuvent accroître de façon exponentielle le nombre de prospects à leur portée.

05

## Comment identifier la bonne personne ?

Une recherche avancée, simple d'utilisation permet aux professionnels de la vente de retrouver les données complètes et à jour de plus de 238 millions de profils afin d'identifier le bon prospect.

## Quel message lui adresser ?

Quel message lui adresser ?

En accédant à des informations pertinentes en temps réel, les représentants bénéficient d'un contexte personnel utile pour leur première approche. Le module "Qui a consulté votre profil ?", les alertes et l'accès au nom complet et aux informations de profil leur permettent également d'en savoir plus sur les prospects avant de les contacter.

## Par où commencer ?

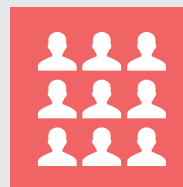
TeamLink de LinkedIn permet aux équipes commerciales d'identifier les décideurs en exploitant les relations de toute l'équipe. Cette fonctionnalité révèle les relations peu visibles pour vous aider à trouver et à atteindre les prospects de qualité plus rapidement.

# Identifiez les meilleurs prospects et communiquez avec eux

LinkedIn simplifie la recherche des profils qualifiés afin d'améliorer l'efficacité des équipes commerciales et de générer de nouvelles opportunités pour l'entreprise. Elles disposent ainsi d'une solution efficace et rapide pour identifier les prospects de qualité. Un accès à plus de 238 millions de profils et des filtres de recherche avancée permettent aux professionnels de la vente de cibler la bonne personne parmi un réseau étendu.

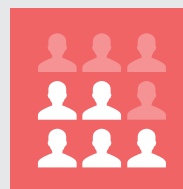
En plus de la fonction de recherche, ils peuvent utiliser les activités et données récentes pour identifier de nouveaux prospects. Ces données de profil offrent un contexte personnel qui optimise le premier contact avec un client potentiel.

LinkedIn transforme fondamentalement la façon dont fonctionnent les entreprises et le monde professionnel. Les statistiques sont révélatrices :



**7,9 millions**

d'utilisateurs LinkedIn ont un rôle dans les décisions d'achat



**3,9 millions**

d'entre eux sont des dirigeants

# La prospection, un sport d'équipe

Grâce à LinkedIn, le processus de prospection est devenu un incroyable sport d'équipe. Au lieu de travailler individuellement, tous les membres de l'équipe commerciale peuvent désormais collaborer et exploiter l'intégralité du réseau de leur entreprise. La puissance des réseaux collectifs permet aux équipes d'atteindre de nouvelles personnes et d'ouvrir de nouvelles portes.

Via LinkedIn Sales Navigator, TeamLink révèle les relations peu visibles pour vous aider à trouver la meilleure façon d'entrer en contact avec un prospect de qualité. En élargissant instantanément le réseau d'un professionnel de la vente à toutes les personnes de son entreprise, les équipes peuvent accroître de façon exponentielle le nombre de prospects à leur portée. Le filtre de recherche pour les relations TeamLink identifie les prospects en relation avec des membres de votre équipe, vous permettant ainsi de cibler les plus faciles à contacter.



*“Un bon représentant n'est pas seulement présent sur les médias sociaux, il doit également asseoir sa crédibilité et son influence sur les réseaux de ses clients.”*

**Sales Executive Council**



*“Lors de son processus d'achat, un acheteur B2B se fie aux réseaux sociaux et aux communautés en ligne.”*

**ITSMA**



*“La mise en place d'une démarche de “sales intelligence” améliore la productivité d'un représentant commercial de 17 %.”*

**CSO Insights**

# La prospection sociale évolutive

Des millions de commerciaux utilisent LinkedIn tous les jours pour faire de la prospection et du networking, mais seule la solution LinkedIn Sales Navigator aide les entreprises à créer des programmes de prospection sociale évolutive. Avec des outils destinés aux entreprises tels que les statistiques d'utilisation, les leaders ont accès à des informations de valeur leur permettant de développer un programme de vente sociale pour leur entreprise.

Les statistiques d'utilisation permettent le suivi de l'activité de l'équipe de vente sur LinkedIn. Des informations essentielles pour favoriser l'application des bonnes pratiques et identifier des opportunités d'encadrement.



## Informations

Vendre grâce à la collecte de données d'intelligence sociale



## Découverte

Identifier des prospects et découvrir les relations en commun



## Interaction

Contacter les décideurs



## Partout

Utiliser LinkedIn sans difficulté avec votre CRM



# Un succès éprouvé

**ELOQUA** Eloqua n'a cessé de se développer depuis sa création en 1999 et compte aujourd'hui 400 employés dans le monde. Ses solutions de gestion de la performance par les revenus proposent des données aux entreprises afin d'optimiser leurs stratégies marketing et commerciales. En utilisant LinkedIn Sales Navigator, Eloqua a pu augmenter son taux de conversion de prospects en clients de 25 % et réduire le temps de cycle de 20 jours. Plus de 15 % des représentants ont dépassé leurs quotas.



*“LinkedIn Sales Navigator est le meilleur outil dont dispose notre équipe de vente dans le cadre de nos stratégies de vente sociale auprès des comptes ciblés.”*

**Dennis Dresser**

Vice-président des ventes / Amérique, Eloqua

**SAVO** SAVO a décidé de développer sa clientèle de façon intensive. Grâce à Sales Navigator, l'entreprise a désormais accès à des informations pertinentes sur ses prospects et entreprises cibles et peut élaborer de meilleures stratégies pour ses campagnes de vente et raccourcir la durée des cycles commerciaux. TeamLink de LinkedIn leur a également permis d'exploiter les relations de l'équipe de vente et de faire passer le taux d'interaction avec des dirigeants de 20 à 50 %.



*“LinkedIn Sales Navigator a permis à notre entreprise de prospecter de façon plus rapide et précise. Cela a engendré un pipeline de meilleure qualité grâce auquel nous pouvons davantage prospérer dans notre secteur.”*

**Eric Marcy**

Directeur, Performance et développement des ventes, The SAVO Group

**DocuSign** Spécialiste de la signature numérique, DocuSign a souhaité approfondir ses relations avec les décideurs importants et améliorer sa stratégie de prospection et la qualification des prospects. Ils ont choisi d'utiliser LinkedIn For Salesforce pour atteindre leurs objectifs. L'équipe commerciale est mieux informée grâce à l'intégration de Salesforce à LinkedIn qui lui offre un accès en temps réel aux entreprises, aux profils et aux activités des utilisateurs de LinkedIn.



*“Grâce à l'intégration de Salesforce à LinkedIn, plus de 80 % de nos représentants ont pu accéder à des données LinkedIn exploitables qu'ils n'auraient jamais pu trouver autrement.”*

**Bob DeSantis**

Vice-président des ventes, DocuSign

Pourquoi LinkedIn ?

# Réussir ses recrutements, son marketing et sa prospection

LinkedIn a déjà révolutionné le processus de recrutement des entreprises. Les trois principales fonctions des entreprises (le recrutement, le marketing et la prospection) étant convergentes, un outil tel que LinkedIn se révèle essentiel pour toute entreprise souhaitant accomplir chacune de ces étapes avec succès, notamment grâce à l'accès aux millions de profils professionnels et aux informations sur leurs interconnexions.

LinkedIn est la plateforme qui transformera votre activité professionnelle en une activité sociale afin de booster votre croissance et votre productivité. Laissez-nous vous aider à révolutionner votre succès.

Lancez-vous dès aujourd'hui : [www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)

# Une check-list pour commencer :

## Présence

- Promouvoir la marque, se connecter et interagir avec les employés
- Créer une page Entreprise LinkedIn comme fondation de votre communauté (voir le guide sur les pages Entreprise)

## Recrutement

- Lister toutes ses annonces sur LinkedIn pour renforcer sa marque employeur
- Transformer ses employés en ambassadeurs de marque
- Inciter les recruteurs à utiliser LinkedIn pour trouver et attirer les meilleurs talents passifs

## Marketing

- Faire grossir son nombre d'abonnés et développer ses communautés
- Accroître la publication de nouvelles pertinentes et ciblées
- Partager un contenu attrayant et professionnellement pertinent
- Amplification

## Prospection

- Encourager les représentants à développer leur réseau et leur marque professionnelle
- Exploiter ses relations internes
- Collaborer pour rassembler des données

# Vous voulez en savoir plus ?

Consultez ces ressources supplémentaires.



Conseils pour perfectionner son profil.

<http://learn.linkedin.com/employeeprofile/index.html>



10 conseils pour mieux communiquer avec les talents passifs.

<http://talent.linkedin.com/passivetalent/10tips.html>



Téléchargez notre guide de la marque employeur pour plus de conseils sur le développement d'une marque employeur sociale.



Téléchargez le guide sur les pages Entreprise de LinkedIn qui décrit les 5 étapes pour communiquer avec vos abonnés.



Informations sur les solutions de vente.

<http://sales.linkedin.com>

Voilà, c'est tout ! Prêt à vous lancer ?

Accédez à [www.linkedin.com](http://www.linkedin.com) pour commencer dès aujourd'hui.

Et n'oubliez pas, nous sommes toujours là pour vous aider !

