

Générer des leads sur LinkedIn



**Enguerrand
Boulnois**

Personnalisation

→ Chaque interaction doit être personnalisée. Il ne faut pas se contenter d'une "Merci pour l'ajout".

Engage avec une question ou un commentaire pertinent sur un post récent de votre nouvelle connexion.



Il faut créer du lien

Apporter de la valeur

→ Partage des articles, des études de cas ou des conseils qui peuvent intéresser tes connexion.

Montre que tu es là pour apporter une réelle valeur.



Il faut savoir aider avant toutes choses

MP avec modération

→ Après avoir établi un premier contact positif, propose une courte réunion téléphonique ou en visio pour discuter des défis professionnels communs sans pousser à la vente dès les premiers échanges.



Rencontre en visio dès que possible

Cohérence

→ Publie régulièrement du contenu qui résonne avec ta cible. Cela te positionnera comme un leader d'opinion dans ton domaine.



Sois aligné et cohérents sur toutes tes communication

**Abonnes toi pour
plus**

