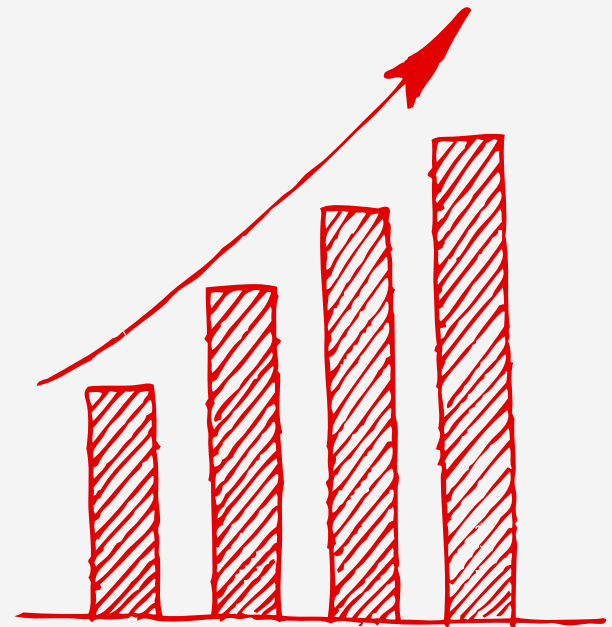


Générer du lead

sur LinkedIn
en 3 étapes



**Enguerrand
Boulnois**

Les bases de LKN

Posons **les bases**.

Tout d'abord, n'oublie pas que pour **générer des leads** sur les réseaux, il faut créer du contenu, mais ça ne suffit pas.

Il faut être présent sur la plateforme par différents moyens.

Publie 3 posts par semaine - Partie 1

 Rédige les posts suivants chaque semaine :

- **Top Of Funnel** : Personnel Branding
- **Middle Of Funnel** : Ton activité et secteur
- **Bottom Of Funnel** : Ton offre

Publie 3 posts par semaine - Partie 2

Astuces

Applique ces caractéristiques :

- **Valeur** : Cherche à aider ton audience
- **Storytelling** : Maîtrise cette compétence
- **Authenticité** : soit toi-même
- **Heure** : publie au bon moment

Interraction

→ Tu dois chercher les **connexions**.

Pour cela, donne de la **force aux posts** des autres créateurs avec lesquels tu as des intérêts communs, aussi bien business que personnel.

Plus tu interagis avec les autres, plus ils interagiront sur tes posts, et avec toi.

Discussion

→ Le contenu n'est que le début.

Tu dois chercher à te **connecter** avec un maximum de personnes.

S'il s'agit de ta **cible**, c'est idéal pour commencer à parler de tes **solutions**.

Cherche donc à connaître tes nouvelles relations.

Qualification

En suivant cette méthode, tu peux trouver rapidement des **leads qualifiés** et les faire rentrer dans ton parcours de vente.

Et s'ils ne sont pas qualifiés, ce n'est pas grave. Au moins, tu auras peut-être fait une **belle rencontre**.

**Abonne toi pour
plus**

