

La technique trop peu exploitée pour **générer des leads sur LinkedIn**



**Enguerrand
Boulnois**

Créer du Contenu

→ Commence par créer du contenu régulièrement.

Il faut privilégier la qualité sur la quantité,

Cependant, **créer du contenu ne suffit pas.**



Il faut te confronter directement avec ton audience

Interagi avec ton audience

→ Ajoute les personnes qui likent et commentent tes posts.

Et envois leur un premier message.



Surtout n'essaye pas de vendre.

Tu vas juste perdre la relation avant qu'elle ne commence

Créer un lien

Intéresse-toi à eux.



Personne ne souhaite travailler avec quelqu'un qu'il ne connaît pas.



Tu dois juste **comprendre les défis du moment** de ton audience

La conscience

→ Ton interlocuteur n'avait peut-être pas conscience de ses réels problèmes et des solutions.

💡 Montre-lui le potentiel de
s'intéresser davantage à ton
domaine

Prise de RDV

→ Propose de l'aider. Ça peut se faire en visio. S'il est ouvert à une aide bien sûr.

Sinon, laisse-le avec ses problèmes. Parfois, on ne peut rien faire pour les autres.

Apport de valeur

N'hésite pas à apporter un maximum de valeur.



C'est seulement à la fin de la visio dans laquelle tu apportes un maximum de valeur que tu pourras **présenter ton offre.**

**Si tu n'es pas prêt à aider
gratuitement, l'entrepreneuriat n'est
pas fait pour toi.**

Conclus

→ Peut-être que ton interlocuteur ne sera pas la bonne personne pour contractualiser avec toi.

Mais ce n'est pas grave.

Au moins, tu auras aidé quelqu'un pendant une heure et tu pourras affiner ton offre en fonction des différents échanges.

Plus tu fais cet exercice, plus tu auras de chances de signer un client,

BONUS



Ce qui ne se mesure pas ne s'améliore pas.

Alors **traques tout ce que tu fais** dans un fichier de suivi. Un simple Excel peut faire l'affaire.

**Abonnes toi pour
plus**

