# 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.

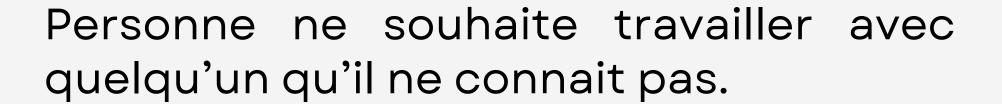


Surtout n'essaye pas de vendre.

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

#### Créer un lien

Intéresse-toi à eux.





#### 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

