

# Générer des leads en organique sur **LinkedIn**



**Enguerrand  
Boulnois**

# Régularité de l'Inbound

Posons **les bases**.

Tout d'abord, n'oublie pas que pour générer des leads en organique il faut écrire. Et être très régulier.

Il y aura des moments où ça floppera. Mais ce n'est pas grave.

Il ne faut jamais se décourager et arrêter.

# Publie 3 posts par semaine

 Rédige les posts suivants chaque semaine :

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

# Valeur

→ Apporte un maximum de valeur.

C'est ce qui fait que tu gagneras en crédibilité et que ton audience sera plus intéressée à continuer à te lire.

Qualité vs Quantité ?

Choisissons plutôt les deux. C'est mieux.

# Sois authentique

 N'oublie que tes futurs clients ou collaborateurs te choisiront pour ta personne.

Alors, **reste-toi.**

# Publie à la bonne heure

→ Les créateurs sont présents le matin entre 7h et 10h.

Alors **publie entre 7h et 9h** pour profiter de leur présence et de la lecture que les consommateurs feront le reste de la journée.

# BONUS

 **Entre entrepreneurs, il faut savoir s'entraider.**

Alors, après 20 interactions sur les posts d'un créateur de contenu sans qu'il ait interagi sur tes posts, arrête de lui donner de la force.

**S'ils ne t'aident pas, tu n'as aucune raison de les soutenir.**

**Abonne toi pour  
plus**

