

L'enjeu commercial des Groupes LinkedIn

5 ASTUCES POUR UTILISER LES GROUPES LINKEDIN EFFICACEMENT



1.) SUIVEZ VOTRE ACHETEUR

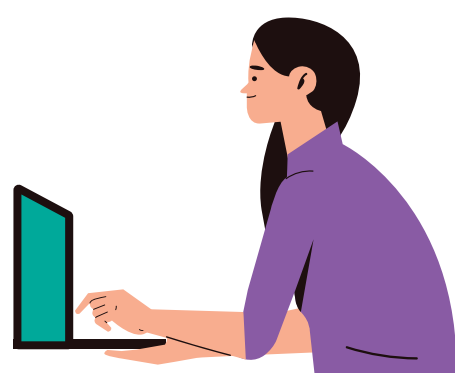
Faites le bon Choix : Identifier les groupes dont votre acheteur type (persona) peut être membre. Cherchez les groupes par la Fonction, le Secteur d'activité et la Zone géographique de prospect type.

Outil à utiliser : Le moteur de recherche gratuit de LinkedIn pour identifier des groupes.

2.) GAGNEZ EN CREDIBILITÉ

Devenez Mémorable : Publiez des informations utiles qui aideront les membres dans la réflexion et action.

Pas de promotion : Ne confondez pas un groupe de discussion avec un salon professionnel.



3.) PARLEZ EN PRIVÉ



Utilisez la messagerie du Groupe : Initier une conversation privée avec les membres du groupe, peu importe votre niveau relationnel sur LinkedIn.

Outil : Utilisez le bouton "Message" qui se trouve en face des coordonnées de chaque membre du groupe.

4.) PROPOSEZ DES CONTENUS

Contenus téléchargeables : Expert dans votre domaine en relation avec le challenge (problème) des membres du groupe, proposez des livres blancs à télécharger.

Générez des leads : Résultat, en téléchargeant vos livres blancs, les membres intéressés entrent dans votre funnel.



5.) CREEZ LA PROXIMITÉ



Invitez les membres : Faire partie d'un même groupe, un argument de proximité à ne pas négliger dans une démarche d'invitation à rejoindre votre réseau.

Résultat : Un taux d'acceptation élevé, en récompense d'une démarche sélective de contacts à ajouter à votre réseau.

RETROUVEZ LES MÉTHODES DE RECHERCHE SELECTIVE DE GROUPE LINKEDIN DANS LE TUTORIEL :

<https://formation-linkedin-prospection.com/tutoriel/comment-utiliser-les-groupes-linkedin-pour-generer-des-prospects/>

Rouhina RAHBARIAN

<https://axiz-ebusiness.com/blog/>

