

# GAINS RAPIDES POUR LINKEDIN

## Soutenez votre réseau pendant la période de distanciation

Comme les Clients n'ont accès qu'à votre image en ligne, il est plus important que jamais d'être présent sur LinkedIn. Utilisez l'outil pour le marketing de contenu et demeurer en contact avec les Clients. Que vous ayez ou non le temps ou le goût de publier du contenu régulièrement, ces gains rapides vous aideront à entrer en contact avec votre réseau et à vous positionner comme un leader avisé.

### GAINS RAPIDES

- **Mettez votre profil à jour** – De petits changements apportés à votre profil influenceront la perception qu'on a de vous. Vous pouvez utiliser un site Web comme Photofeeler pour faire évaluer votre photo en fonction de l'image que vous voulez projeter. Assurez-vous de mettre à jour votre titre, votre slogan et votre photo de couverture.
- **Soyez stratégique** – Aimez des publications de votre réseau pour que votre nom apparaisse dans le fil de nouvelles de vos relations et qu'on pense à vous. Soyez aussi sélectif, car la prochaine fois que vous communiquerez avec ces personnes, vous pourrez utiliser leurs publications comme amorces de conversation.
- **Ajoutez de la valeur grâce à vos commentaires** – Montrez que vous êtes à l'écoute de votre réseau et que vous avez de la valeur à ajouter à la conversation. Donnez votre opinion ou offrez un article ou des ressources à une relation qui a fait une publication pour qu'elle puisse en apprendre plus sur le sujet. Plus important encore, vos interventions s'afficheront dans votre profil. Les Clients potentiels auront ainsi des preuves de vos connaissances et de votre expertise.
- **Personnalisez vos invitations** – Ajoutez un message pour rappeler aux personnes ciblées comment vous vous êtes rencontrés ou comment vous avez obtenu leur nom. Expliquez-leur pourquoi vous voulez qu'elles se joignent à votre réseau. De cette façon, elles seront plus portées à accepter votre invitation et sauront quoi attendre de vous. De plus, les invitations ne doivent pas être des argumentaires.
- **Soyez présent, mais pas insistant** – Lorsque vous interagissez avec une connaissance sur LinkedIn, comportez-vous comme si vous étiez en personne. Ne la submergez pas d'information et ne lui en demandez pas trop. Transmettez aux Clients des renseignements sur des problèmes qui leur sont propres et dites en quoi vous pouvez les aider. Si vous prenez bien soin de vos relations, elles se tourneront vers vous pour obtenir des conseils, au besoin.

**Vous trouverez plus d'idées pour faire croître vos affaires sur le site [sunlife.ca/meilleurespratiquesdesconseillers](https://sunlife.ca/meilleurespratiquesdesconseillers)**

**Notre appui. Votre croissance.**

