

Checklist: Boostez vos ventes de l'été

Semez les graines de votre réussite commerciale automnale, durant l'été.

En tant que vendeur B2B, il est crucial pour vous de maintenir vos activités sur LinkedIn pendant les mois d'été afin d'éviter une éventuelle baisse des ventes. En utilisant cette **checklist LinkedIn** quotidienne, vous serez capable de prendre des **mesures ciblées** pour renforcer et améliorer votre visibilité et vos connexions, partager du contenu pertinent et identifier des prospects de qualité.

Bonne chance !

Cordialement,

Het Winger team

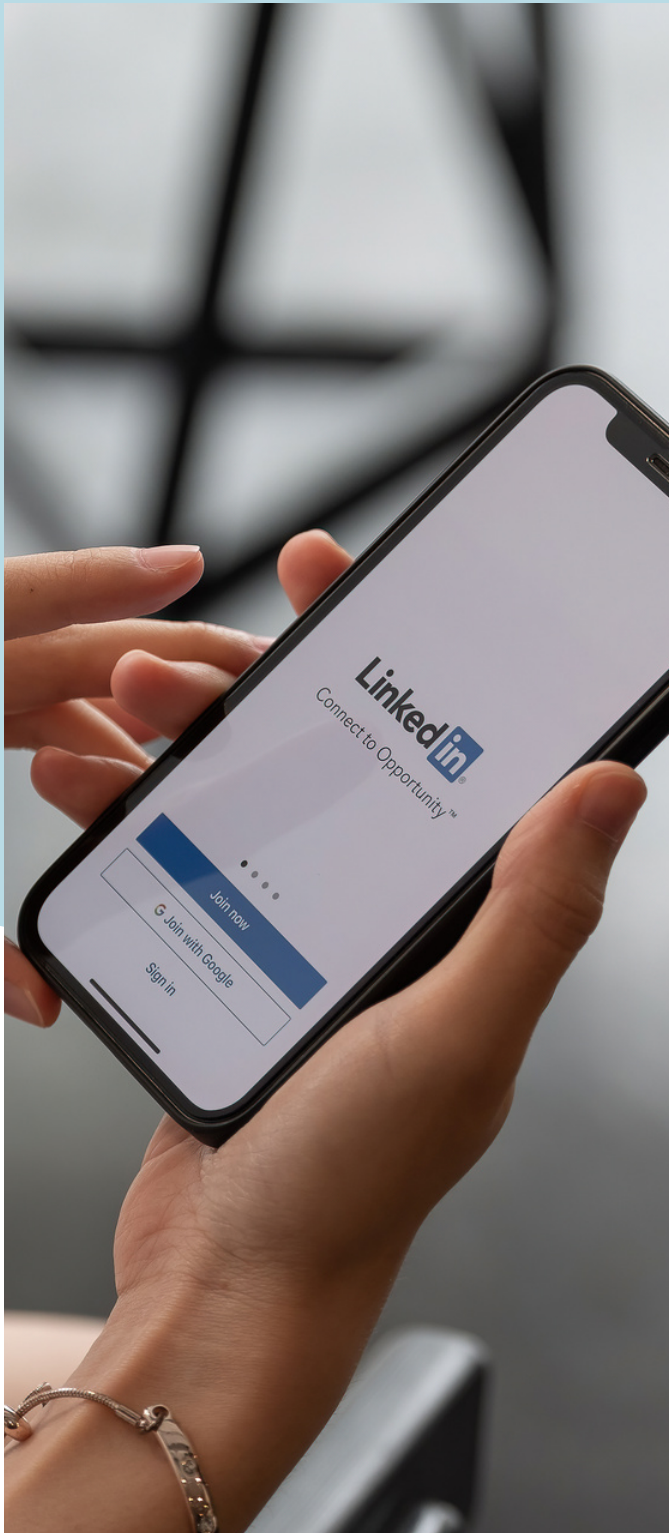
Checklist: 'Boostez vos ventes de l'été'

Élaborez votre stratégie de contenu :

- **Identifiez** votre public cible et leurs centres d'intérêt.
- **Développez** un calendrier de contenu, axé sur les mois d'été.
- **Ajoutez** des thèmes, tendances et sujets saisonniers, pertinents pour votre secteur.
- **Partagez** vos connaissances grâce à du contenu éducatif et positionnez-vous en tant qu'expert.
- **Variez** les formats de votre contenu (photo, GIF, vidéo, diaporama, article, infographie, etc.).
- **Partagez** des histoires de réussite, des témoignages clients ou encore des études de cas afin de démontrer la confiance et la satisfaction d'autres entreprises similaires envers vos services.
- **Publiez** au minimum une fois par semaine.
- **Planifiez** éventuellement votre contenu au moyen de l'outil de planification de contenu de LinkedIn.



Checklist quotidienne:



Entretenez quotidiennement votre réseau:

- **Répondez rapidement** aux messages et aux demandes de connexion LinkedIn.
- **Consultez quotidiennement** votre fil d'actualité à l'affut des messages et des articles pertinents.
- **Réagissez également au contenu de votre réseau en aimant ou en commentant.** Les commentaires vous procurent le plus de visibilité. Répondez avec un commentaire, basé sur votre expertise. Il est judicieux de considérer chaque commentaire comme une mini-publication.
- Utilisez **la page des célébrations** (linkedin.com/celebrations).
 - Félicitez vos connexions pour leurs nouvelles fonctions ou promotions.
 - Pour un anniversaire professionnel (un jubilé),
 - Souhaitez à votre réseau un joyeux anniversaire de manière personnelle et/ou originale.

Checklist quotidienne:



Entretenez également vos prospects quotidiennement :

- Utilisez la fonction **LinkedIn de recherche** avancée afin de trouver des clients potentiels.
- **Consultez les profils de votre public** cible et recherchez des points de contact les plus pertinents.
- Envoyez des demandes **de connexion personnalisées**, qui apportent de la valeur au destinataire. **ATTENTION!** Veillez à ne pas envoyer de demandes de connexion commerciales.
- **Remerciez vos nouveaux contacts par message direct** et partagez du contenu utile tout en veillant à la pertinence et à la valeur. Proposez-leur de suivre votre page d'entreprise.



Checklist quotidienne:



Gardez une trace de votre progression ainsi que de vos résultats:

- **Fixez-vous des objectifs quotidiens** et hebdomadaires pour vos activités sur LinkedIn durant l'été (par exemple : le nombre de demandes de connexion, le nombre de publications, les prospects générés, etc.).
- **Consultez les statistiques** de votre profil LinkedIn pour suivre de près l'engagement, la portée et les performances générales de votre contenu.
- Si nécessaire, ajustez votre **stratégie LinkedIn** en fonction de ces résultats. Cela vous permettra d'analyser quels contenus performant selon vos attentes afin de pouvoir de les mettre davantage en avant.



Quelques conseils/tips de Winger Academy:

01 La constance est la clé du succès commercial !

Le plus grand défi à relever afin de réussir sur LinkedIn est la persistance et la persévérance. Faites confiance au processus, même si les premiers résultats ne sont pas à la hauteur de vos attentes. Rappelez-vous qu'il est essentiel de rester constant et persévérant dans vos activités sur LinkedIn afin d'établir des relations, d'accroître l'engagement et de maximiser votre succès commercial.



02 Les plans ne valent rien. La planification, c'est le principal:

Bloquez des moments réguliers consacrés à LinkedIn dans votre emploi du temps. En planifiant vos activités pour l'été, vous vous engagez à les aborder chaque jour, de manière efficace.



03 Vainquez votre peur si vous souhaitez réussir:

Repérez les signaux précoces d'achat et donnez-y suite. Si quelqu'un réagit à votre contenu sans encore être une de vos connexions, envoyez-lui une demande. Si quelqu'un visite votre profil sans être encore connecté avec vous, envoyez vous-même une demande de connexion.

