

Transformer les comportements sur LinkedIn en lead

Écrit le : 04/09/2020

⌚ Temps de lecture : 1min



Vous avez beaucoup d'interactions sur LinkedIn ? Cette Growth Recette est faite pour vous !

Votre concurrent a beaucoup d'interactions sur LinkedIn ? C'est aussi fait pour vous ! 🥒

Aujourd'hui dans le Labo de Growth Hacker Dextter nous allons voir comment exploiter les interactions de LinkedIn pour générer des rendez-vous.

Temps de préparation : 30 minutes

But : Récupérer des leads qualifiés sur LinkedIn via les interactions des publications.

Ingrédients :



- 1x Compte LinkedIn
- 1x Compte [PhantomBuster](#)

Préparation

Premièrement, **identifiez** les publications de votre compte ou de celui de votre concurrent avec un maximum de Like.

Puis, prenez le Phantom "[Post Likers](#)" de PhantomBuster. Suivez tout simplement le tutoriel et vous vous retrouverez avec un document .csv regroupant toutes les personnes ayant liké votre publication ou celle de votre concurrent.

Il ne vous reste plus qu'à faire un petit peu de ménage dans ce document pour retirer toutes les personnes ne faisant pas partie de **votre cible**. Et vous vous retrouverez ainsi avec une petite base de données à exploiter.

Vous pourrez donc leur envoyer un message sur LinkedIn manuellement ou via le Phantom "[Message Sender](#)" de PhantomBuster, pour leur **fournir du contenu** ou bien leur expliquer votre offre.

Voici un exemple ci-dessous d'un message envoyé par Jérôme suite à l'application de cette Growth Recette.



Jérôme GUERIN • 10:33

Bonjour Christine,

J'ai vu que vous aviez aimé le poste de Kévin [redacted] sur l'utilité du Social Selling en B2B.

Je me permets donc de vous orienter vers deux articles à ce sujet si jamais vous voulez en savoir plus.

- Le social selling en B2B : La prospection 3.0 en gagnant du temps : <https://dexxter.fr/social-selling-b2b/>

- Convertir ses prospects linkedin : 3 étapes pour augmenter vos leads : <https://dexxter.fr/convertir-sur-linkedin/>

En vous souhaitant une bonne lecture,

Jérôme

Notice d'utilisation

Cette Growth Recette est prête ! 🥒 Comme vous pouvez vous en douter, nous ne vous conseillons pas de démarcher un prospect directement avec votre offre. Commencez d'abord par lui fournir un **contenu gratuit** correspondant à de ses potentiels problèmes (pain point) comme nous l'avons vu avec le message de Jérôme.



DÉCOUVREZ NOS LIVRES BLANCS ET GUIDES,

Pensés pour **VOUS**, écrits par **NOUS** !

