

BRAND NEW LEADS

7 conseils pour optimiser votre profil LinkedIn :

- 1. Décorez votre photo de profil.**
En ce moment, la tendance est de l'entourer d'un cercle de couleur, souvent la couleur de votre entreprise !
- 2. Personnalisez le titre de votre poste.**
Un titre court et visible pour vous démarquer.
- 3. Créez votre photo de couverture.**
Votre photo de couverture est votre page de destination personnelle. Personnalisez-le et soyez original.
- 4. Racontez votre histoire.**
Utilisez la section À propos pour raconter votre histoire. Utilisez la narration !
- 5. Utilisez la section En vedette.**
Une nouvelle section récemment ajoutée où vous pourrez mettre en valeur vos plus belles réussites.
- 6. Complétez votre expérience et votre formation.**
La vérité. Et rien que la vérité !
- 7. Traduisez votre profil LinkedIn.**
N'oubliez pas de traduire votre profil LinkedIn si votre entreprise est internationale.

1. La photo de profil : le centre d'attention sur votre profil LinkedIn

Pensez à 3 personnes que vous ne connaissez que sur LinkedIn. Ce qui me vient à l'esprit?

Pour 80 % d'entre vous, ce serait la photo de profil. C'est ce que tout le monde voit, tout le temps, sur le réseau. Messages, publications, commentaires et... votre profil.

Ne négligez pas ce point : une image belle et professionnelle est indispensable si LinkedIn est un canal important pour vous.

Si vous souhaitez tester vos photos, il existe un [excellent site pour obtenir une note moyenne sur différents critères](#) afin de vous assurer de choisir la meilleure photo.

Une tendance courante est **d'entourer votre image de profil d'un cercle coloré**, avec un simple montage, pour faire ressortir la photo. Cependant, l'optimisation de votre profil LinkedIn ne s'arrête pas là !

2. Un titre clair et un message court pour un instantané de votre profil

Le titre, ainsi que la photo de profil, sont la toute première chose que les gens verront sur LinkedIn, sans même avoir à accéder à votre profil ; **votre titre est visible lorsque vous publiez un article** ou un commentaire. Il doit donc être clair et concis.

3. La photo de couverture : votre landing page personnelle

Votre **profil LinkedIn** est votre site Web personnel. Lorsque vous effectuez une recherche sur Google, c'est l'un des premiers résultats. Et lorsque vous êtes actif sur LinkedIn, c'est le premier endroit où vous allez.

Une photo de couverture est donc **INDISPENSABLE** sur votre profil LinkedIn. C'est visuel, donc contrairement au reste de votre profil, la façon dont vous choisissez de formater dépend entièrement de vous. C'est votre **vecteur de différenciation, votre « branding » personnel**.

Cette bannière doit expliquer visuellement ce que vous faites. Vos **propositions de valeur**. Soyez créatif. Tout comme la photo de profil, ne sous-estimez pas la valeur de cette bannière, car elle peut vous aider à vous connecter avec votre public cible.

4. La section À propos : Pour optimiser votre compte LinkedIn, donnez plus à ceux qui en veulent plus

L'expérience a montré que la section À propos n'est pas souvent consultée. C'est parce que l'aperçu ne fait que deux lignes, ce qui n'incite pas vraiment à l'action. De plus, la section est très petite et peu visuelle par rapport au reste du profil (d'où l'importance des autres sections).

Mais c'est la partie de votre profil où vous pouvez donner plus de détails. Cela fournit plus de contexte à quelqu'un qui veut vraiment en savoir plus. Comme pour tout passage éditorial, utilisez la narration. **Raconter une histoire**. Ton histoire. Tout en restant concentré sur votre appel à l'action.

Évitez également les « 10 ans d'expérience » et tout ce qu'on retrouve dans les lettres de motivation et les CV. À moins que votre objectif soit de ressembler à d'autres profils, bien sûr.

5. Astuce pour optimiser votre profil LinkedIn : mettez en valeur vos meilleurs posts avec la section « En vedette » (Featured)

Récemment LinkedIn a ajouté une fonctionnalité qui permet de créer une sélection de publications afin de mettre en avant certains contenus.

Avant, il fallait mettre cela dans votre résumé et accéder aux liens sortants nécessitait 3 clics. Aujourd'hui, ils sont accessibles en un seul clic. Prenez-en avantage!

Donnez au visiteur de quoi écrire : **vos meilleurs articles de blog**, votre propre site internet, vos témoignages clients, etc... Mais surtout, choisissez bien les 2-3 premiers : ce sont les plus visibles.

6. Expérience professionnelle, éducation et formation... soyez précis, soyez honnête

Notre premier conseil est : soyez honnête.

Cela étant, tout dépend de votre **objectif avec votre profil**. Chez nous, nous sommes en prospection de profils et de profils souhaitant avoir une forte présence communicationnelle sur LinkedIn.

Si votre objectif est de **maximiser les « taux de conversion »** (c'est-à-dire que les gens vous contactent, ou/et visitent votre site ou/et se font mieux connaître), nous vous recommandons de ne lister que les expériences pertinentes, mais d'être précis dans leur description.

Mettez en valeur les expériences qui renforcent votre expertise, soutiennent votre proposition ou/et racontent une histoire.

Ne rédigez pas un CV décrivant tout le travail que vous avez effectué. **Créez une histoire**, vendez votre expertise. Soit original.

7. Pensez à traduire votre profil afin d'apparaître dans plus de recherches

Vous avez la possibilité de **traduire votre profil LinkedIn**. Vous apparaîtrez plus facilement dans certains résultats de recherche si vous choisissez cette option. Avoir un profil en anglais est indispensable si votre activité est internationale.

Le cerveau retient mieux les **informations originales**. Des informations différentes. Alors soyez créatif. Démarquez-vous. Ne soyez pas comme tout le monde. Respectez les principes de base pour **optimiser votre profil LinkedIn** tout en essayant de vous démarquer !