



Social Selling – BigData LinkedIn pour quoi faire ?

C'est quoi le BigData LinkedIn ?

Le BigData LinkedIn consiste à exploiter les archives LinkedIn, voire certaines captures depuis votre accès LinkedIn, pour mesurer l'usage LinkedIn d'un membre et de son réseau, et aider le membre à construire sa stratégie éditoriale sur LinkedIn. En effet, LinkedIn fait de vous un **MEDIA au service de votre Marque Personnelle**. Cela ne peut marcher cependant que si votre Stratégie Editoriale est bien conçue. D'où la nécessité absolue de faire cela avec méthode.

Bref, le BigData LinkedIn, c'est un outil d'analyse pour permettre à un commercial de tirer le meilleur parti de son réseau et de son activité sur LinkedIn.

Quels sont les bénéfices pour un utilisateur LinkedIn ?

Par exemple, les bénéfices procurés par le BigData LinkedIn pourraient être :

- **Mesurer l'impact d'une modification de votre HEAD LINE** (en calculant le ratio nombre de visiteurs sur votre profil/accroissement de trafic sur vos posts les plus récents) + comment la rendre encore plus puissante.
- **Mesurer votre audience** (qui visite votre profil, qui like vos posts, % de niveau 1 et 2et +, ces audiences sont-elles alignées avec la structure de votre réseau) + comment infléchir vos invitations pour les aligner ?
- **Mesurer l'activité des membres de votre réseau** (quels profils répondent le mieux à vos messages, ou le moins bien) + comment infléchir vos tactiques pour mieux faire réagir certaines cibles ?
- **Mesurer l'efficacité de vos tactiques LinkedIn** (qui répond le mieux à vos invitations, qui répond le mieux à vos messages, quels messages donnent les meilleurs résultats, faut-il inviter avec message standard ou personnalisé) + quelles sont les tactiques qui ne fonctionnent pas assez bien ?
- **Mesurer l'efficacité de vos publications** (comment obtenir plus de résultats, comment mesurer l'audience, quels sont les leviers pour l'augmenter) + comment infléchir vos tactiques de publication ?
- **Mesurer le jour et l'heure de pointe dans votre réseau** (quelles sont les pointes de trafic de messages, d'invitations acceptées, d'audience de vos posts, d'audience de votre profil + ces pointes de trafic sont-elles différenciées selon la cible) + comment infléchir votre activité LinkedIn pour en augmenter l'impact?

A partir de ces premiers enseignements, comment organiser son activité sur LinkedIn pour développer son audience rentable, générer de plus en plus de leads, tout en n'y passant pas plus de 20 minutes par jour....

Comment faire et combien ça coûte ?

Allez sur PREFERENCES ET CONFIDENTIALITE dans VOUS, et demandez vos archives, puis téléchargez les fichiers en extension ZIP. Faites-nous parvenir certains fichiers, accompagnés d'un règlement de 300 € HT. Nous devons également accéder à votre compte LinkedIn, selon procédure sécurisée.