BOOSTE TON LINKEDIN PREMIUM

Par Hugo Gedio

EXCLUSIVITÉ : MES 10 THÉMATIQUES DE POSTS POUR RÉUSSIR SUR LINKEDIN

AVEC LES TÉMOIGNAGES :

Caroline Rousset

Leslie Formet

Lucas Gonzalez

Mariama Konte

Ruben Taïeb

💸 **Explose ton CA sur Linkedin**

💪 **Développe ton Personal Branding**

👁️ **Rejoins le top 1% de ton secteur**

Ce livre blanc est dédié à celles et ceux qui souhaitent se lancer dans une stratégie de Personal Branding, générer des résultats et ainsi vivre de leur passion.

SOMMAIRE

HERE WE GO ! p.04

Bienvenue p.5
Mon rapport à Linkedin p.5
Présentation p.6
Le lancement en solopreneur p.7
Ma vision du Personal Branding p.8
Personal Branding : un état d'esprit p.8

CONFIGURER SA PAGE PERSONNELLE p.13

Passage en mode créateur p.14
Configuration du profil : les éléments textuels p.18
Configuration du profil : les éléments visuels p.24

RÉDIGER UN POST p.31

Règles de l'algorithme p.32
Tips de copywriting p.34

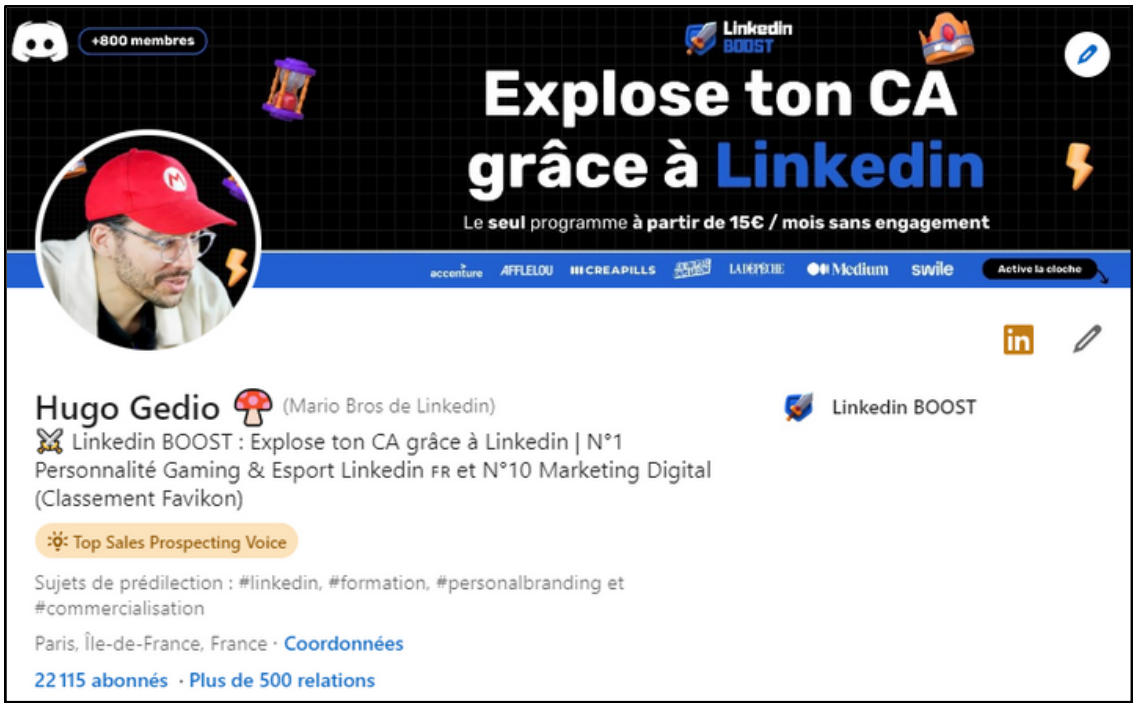
PROGRAMME p.40

Découvre Linkedin BOOST p.41

BONUS p.43

Mes 12 thématiques pour réussir sur Linkedin p.44

HERE WE GO !



🤗 BIENVENUE !

Depuis toujours, je suis un grand passionné de Gaming et Linkedin m'a ouvert les portes de l'entrepreneuriat. Ce livre blanc est l'accomplissement de 5 ans d'apprentissage sur le fonctionnement du réseau social Linkedin et sur les stratégies de Personal Branding. Avec ce manuel, j'espère pouvoir t'apporter les clés nécessaires pour que toi aussi, tu arrives à valoriser ton parcours professionnel, tes compétences, ta passion et voire plus : en vivre.

Dans ce livre, on va aller droit au but. Je vais t'expliquer étape par étape comment créer une page Linkedin efficace et du contenu de qualité, qui respecte l'algorithme et les principes de copywriting de la plateforme.

💙 MON RAPPORT À LINKEDIN

Linkedin, je l'ai découvert en 2015, lorsque l'un de mes professeurs nous a demandé de l'installer en cours de Marketing. Puis je l'ai utilisé pendant 2 ans comme n'importe qui. D'abord en partageant mon CV, sans résultat. Puis en étant un utilisateur passif, sans résultat non plus.

En 2018, j'ai commencé à partager des articles sur ma passion pour l'esport, une première en Europe sur cette thématique, à une période où les univers du jeu vidéo et de l'entreprise ne semblaient pas vouées à s'entendre. 5 ans plus tard, je totalise plus de 5 000 000 de vues par an, j'ai été nommé Personnalité Esport n°1 et Personnalité Marketing n°10 sur la plateforme (Classement Favikon) et surtout : j'ai réussi à monétiser ma passion.

Avec ce livre, tu connaîtras les astuces d'une bonne stratégie Linkedin pour te lancer et devenir toi aussi une référence dans ton secteur.

Deux informations importantes avant que tu commences le Livre Blanc :

Premièrement, Linkedin est un univers peuplé de créateurs de contenus inspirants. 5 personnalités que j'admire ont accepté de témoigner pour t'apporter le plus de valeur possible. Cœur sur eux.

Caroline Rousset

Leslie Formet

Lucas Gonzalez

Mariama Konte

Ruben Taïeb

Linkedin BOOST

Aussi, explose ton CA grâce à Linkedin avec mon programme !

Avec plus de 500 élèves formés et 2 business Linkedin rentables, je te forme et je t'accompagne vers tes objectifs. Sois curieux et viens faire un tour ici :

J'accède au programme

MAINTENANT, PERMETS-MOI ME PRÉSENTER

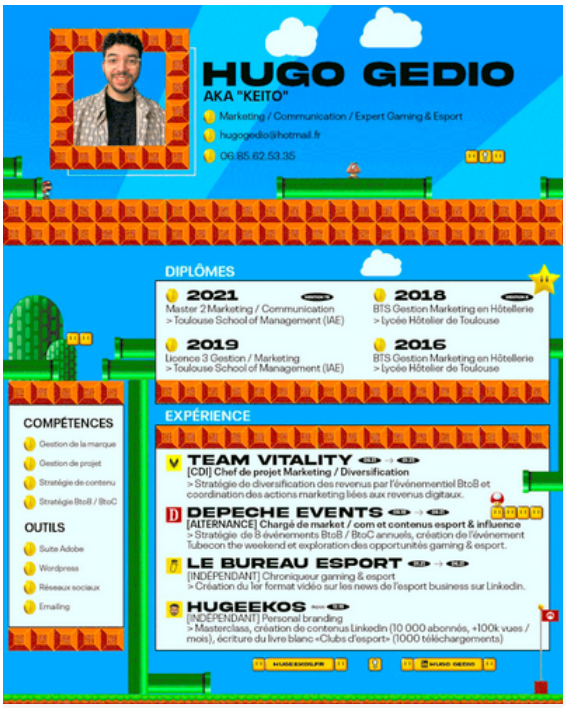
Moi, c'est Hugo, 26 ans. Je suis un passionné de Gaming depuis tout petit. En 2018 je vois l'opportunité de partager ma passion sur Linkedin.

- 1 an plus tard, en 2019, je rejoins le groupe La Dépêche du Midi en alternance pour travailler sur des sujets marketing autour d'événements gaming.
- En 2020, grâce à Linkedin, je crée le plus grand Discord dédié à l'Esport Business. Il regroupe 700 professionnels et passionnés. Tu peux d'ailleurs le rejoindre en **cliquant ici**.
- En 2021, encore grâce à Linkedin, je créé mon émission mensuelle en partenariat avec le média Bureau Esport où je donne toutes les actualités du secteur en vidéo sur Linkedin.
- Fin 2021, je sors mon Livre Blanc "Clubs d'esport, comment communiquer ?". Un succès avec 1500 téléchargements.

Fin 2021, je finis mes études. Le club d'esport n°1 en France, Team Vitality, me contacte et me propose de rejoindre leurs rangs. Des places comme celle-là en sortie d'études, il n'y en a pas 2. J'accepte. Me voilà en CDI. Mon rêve de travailler dans le secteur de l'esport est atteint.

Mais mon aventure Linkedin ne fait que débuter et je monte mon 1er business de Masterclass.

Début 2023, je quitte Team Vitality, je poste mon CV sur Linkedin, il explose.



👁️ LE LANCEMENT EN SOLOPRENEUR

Après la réussite de ce CV. Les mails pleuvent. Pour me recruter, mais aussi pour me proposer d'intervenir dans dans des écoles et parler de mon parcours.

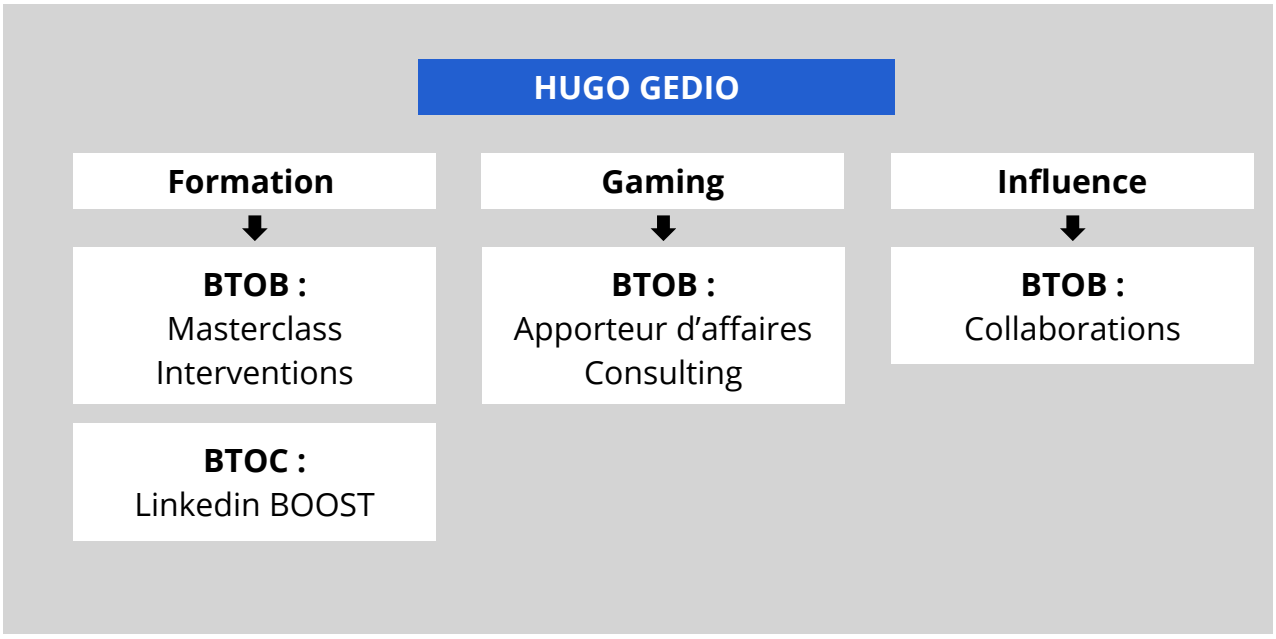
Je décide d'arrêter mes recherches de CDI pour me lancer à 100% en tant que solopreneur.

Nous sommes en mai 2023, j'ai 26 ans, je structure mon activité, ma commercialisation, ma stratégie de contenus et je réalise 10 000€ de CA, dès mon 1er mois de lancement.

D'autres opportunités apparaissent :

- Faire des posts sponsorisés pour des marques sur Linkedin
- Travailler en freelance pour des acteurs du gaming
- Faire du coaching Linkedin pour des entrepreneurs

Je profite de l'été et d'un ralentissement sur les Masterclass pour structurer mes activités.



Ce serait te mentir que de te dire que c'était simple. D'ailleurs, je peux t'assurer que l'entièreté des créateurs de contenus que je connais sont dans le même cas que moi : c'est du travail.

Pour ma part, je suis heureux de vivre de ma passion, j'ai trouvé une stabilité. La majorité des revenus générés me permettent de toujours voir plus grand et d'avancer vers mon souhait de rendre au secteur du gaming ce qu'il m'a apporté avec des projets de qualité. Mais bon, assez parlé de moi, débutons ton apprentissage.

🆘 MA VISION DU PERSONAL BRANDING

Le Personal Branding c'est le fait de se considérer comme une marque à part entière. À partir d'aujourd'hui, tout ce que tu entreprendras deviendra du contenu utile pour promouvoir ton image. C'est une méthode efficace pour mettre en avant tes compétences. Car oui, tu as des compétences ! Mais tu n'en parles certainement pas (ou pas assez).

Une bonne stratégie de Personal Branding te permet de devenir proactif dans ta démarche professionnelle. De personne passive dans ton secteur, tu deviens leader d'opinions grâce à tes mots.

🧠 UN ÉTAT D'ESPRIT

Bien plus qu'une méthode de travail, le Personal Branding est un état d'esprit. Tu devras premièrement penser "contenus", chaque expérience devient une occasion d'apprendre et de partager une histoire.

Aussi, c'est un état d'esprit "Yes Life". Si tu arrives à devenir régulier et original, tu auras des résultats dès les premiers mois. D'autres créateurs de contenus viendront à toi pour te proposer des interviews, des podcasts ou des interventions. Tu entreras dans une période où tu devras dire un peu trop “oui” à tout pour engranger de l’expérience, souvent gratuitement. Mais de fil en aiguille, tu entreras dans l’esprit de tes lecteurs et tu pourras monétiser ton expérience.

Le Personal Branding c'est avant tout la possibilité d'enfin travailler sur des projets où tu as le contrôle à 100%. Certes, tes objectifs finaux sont certainement de vivre de ta passion et/ou de gagner de la valeur autour de ton profil pour tes futures expériences en entreprises. Mais ce sera le résultat de plusieurs mois de travail où tu devras sans relâche bâtir une communauté solide en engagée et prouver ta légitimité.

Dans ce livre blanc gratuit, je vais t’apporter les bases d’un bon Personal Branding. Je garde mes plus grands secrets pour les membres de mon accompagnement.

- **Gagner 1000 abonnés / mois**
- **Commercialiser ses offres**
- **Créer 1 semaine de contenus en 1h**
- **Tout connaître de l’algorithme**
- **Affuter son copywriting**

Linkedin BOOST

J’accède au programme

⏸️ PAUSE

Tout au long du Livre Blanc, tu pourras retrouver des témoignages de créateurs de contenus qui m'inspirent au quotidien sur Linkedin.

CAROLINE ROUSSET

⏸️ PAUSE

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Hello Caro ! J'aimerais motiver mes lecteurs à se lancer sur Linkedin, tu pourrais nous partager ton histoire ?

CAROLINE ROUSSET (Carogorille)

La 1ere fois que j'ai pris la parole devant un objectif, c'était pour candidater à une école. J'étais tétanisée. Je crois que j'ai dû la refaire au moins 20 fois avant qu'elle me plaise.

En vrai je me trouvais nulle. Rien n'allait. J'avais beau changer l'éclairage, changer 36 fois de tenue, refaire mon maquillage, essayer de ne pas oublier mon texte... C'était une torture. Bon, j'ai quand même envoyé la vidéo et j'ai été retenue.

La 2eme fois, c'était un choix. Une décision comme un challenge face à moi-même. Face à la Caro qui avait déjà 36 ans et qui n'était pas fière d'elle. Zéro vision, zéro objectif. J'étais paumée et je subissais ma vie.

Alors, ce 1er janvier 2023 j'ai fait le choix de faire de moi la priorité.

J'ai fait le choix de me faire confiance.

Tout a commencé par un pacte avec moi-même : faire des vidéos et les publier, même si elles ne me plaisent pas.

Et j'ai réussi ! Tous les soirs j'étais fière de moi. Peu à peu mon audience grandit et approuve ce choix.

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

T'as raison c'est avant tout un combat avec soi-même ! Comment tu as vécu ton évolution sur Linkedin ?

⏸️ PAUSE

CAROLINE ROUSSET (Carogorille)

Malgré les défauts de mes vidéos. Mon réseau comprend que je suis inarrêtable. Il comprend que je suis comme dans la vraie vie : une fille qui ose et qui assume.

Parce que c'est souvent ce qu'on reproche sur les réseaux : le manque d'authenticité. Ce n'est pas toujours simple et parfois je me prends des critiques en pleine tête. Parfois je doute, mais jamais j'arrête.

Et début mai, je décide carrément d'en faire mon travail à temps plein.

Je serai celle qui redonne confiance aux autres.
Je serai celle qui montre qu'on peut prendre la parole même si on se sent illégitime.

Aujourd'hui, ce qui m'anime, c'est quand on me tague en disant : "j'ai écouté Caroline et je me lance. Voici ma 1ere vidéo". Souvent c'est très bien reçu par la communauté.

Prendre des risques, c'est ma meilleure décision. Tu n'as aucune excuse. Tu peux tourner avec ton iPhone. Tu as juste à oser te faire confiance. Et promis tu ne le regretteras pas. Depuis que je fais de la vidéo je signe des partenariats et j'ai jamais aussi bien gagné ma vie.

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Si tu veux apprendre à être authentique et à oser sur Linkedin, va suivre Caroline.

VOIR LE PROFIL

1

CONFIGURER SA PAGE PERSONNELLE

A- PASSAGE EN MODE CRÉATEUR

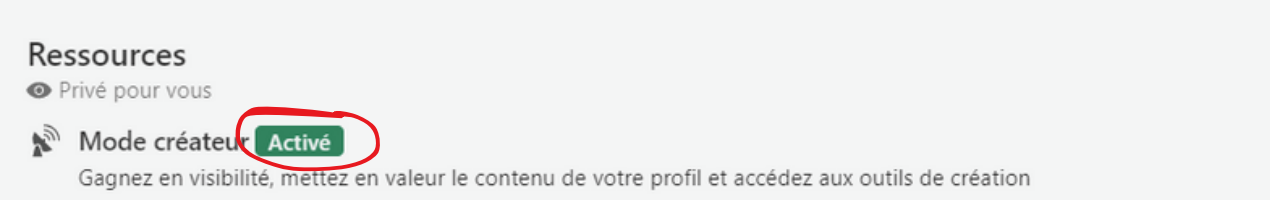
Maintenant que tu as acquis le mental de créateur de contenus, nous pouvons débuter ta formation avec la première étape : la configuration de ta page personnelle. Commençons par activer le mode créateur sur ton profil. En activant ce mode, tu auras accès à des outils et des fonctionnalités supplémentaires qui t'aideront à créer du contenu et à développer ton audience.

Le mode créateur permet :

- de modifier et d'organiser ton profil,
- d'être suggéré(e) sur Linkedin en tant que créateur de contenus,
- d'accéder à des nouvelles fonctionnalités comme Linkedin Live, la Newsletter et tes statistiques.

Pour activer le mode créateur :

- Clique sur l'icône "Vous" en haut de ta page d'accueil Linkedin
- Clique sur "Voir le profil"
- Fais défiler la page et tu trouveras sous tes ressources un bouton pour activer le mode créateur
- Clique sur la fenêtre contextuelle d'aperçu du mode Créateur
  - Ajoute des sujets (hashtags) pour indiquer les sujets sur lesquels tu publieras le plus de contenu (3 maximum, exemple : #formation, #accompagnement #personalbranding)
- Clique sur Terminé



Te voilà officiellement référencé comme créateur de contenus Linkedin ! Un bandeau apparaît en dessous de ton résumé de profil pour analyser tes statistiques.

⏸️ PAUSE

Tout au long du Livre Blanc, tu pourras retrouver des témoignages de créateurs de contenus qui m'inspirent au quotidien sur Linkedin.

LUCAS GONZALEZ

⏸️ PAUSE

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Hello Lucas ! Le Personal Branding c'est uniquement réservé aux entrepreneurs ou un salarié peut s'y intéresser aussi ?

LUCAS GONZALEZ (Advocados)

C'est vrai que sur LinkedIn on entend énormément le terme de personal branding. Quand on en parle, on aime bien donner l'impression que c'est réservé à une élite de managers ou d'entrepreneurs à succès et que l'objectif derrière est uniquement business. Pourtant, cette croyance est fausse. Le personal branding c'est super important, et ce même si t'es salarié.

Premièrement, tout le monde possède déjà son propre personal branding. Il se base sur ce que ton entourage peut dire ou penser de toi selon tes actions, ton comportement ou ton caractère par exemple. En terme plus simple, ce n'est rien d'autre que ta réputation.

Travailler son personal branding revient donc à travailler ton influence auprès d'un plus large échantillon de personnes, et ça, c'est toujours utile.

Il y a plusieurs manières de faire : tu peux démontrer ton expertise (sur les réseaux par exemple) ou encore tenter d'inspirer les gens en prenant position ou en racontant ton parcours. Mais n'oublie pas : le personal branding ça se travaille à la fois en ligne et hors-ligne.

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Quels sont les avantages pour un salarié qui met en place une stratégie de Personal Branding ?

⏸️ PAUSE

LUCAS GONZALEZ (Advocados)

Déjà en interne, cela agit sur ta crédibilité et ta légitimité à ton poste. D'autant plus que posséder des collaborateurs avec un personal branding fort est tout à fait dans l'intérêt de l'entreprise qui peut te mettre en avant auprès de ses clients, de ses partenaires ou sur ses propres réseaux sociaux.

L'influence développée avec le personal branding peut également se monétiser. À long terme via des placements de produits par exemple (ce qui peut mettre du beurre dans les épinards), ou à court-terme en complétant ton activité par une activité de freelance et en trouvant des clients.
Enfin, travailler ton personal branding t'aidera également à saisir plus facilement de nouvelles ou de meilleures opportunités professionnelles.

En plus de découvrir les podcasts, les interviews, les conférences, tu pourras également prétendre à des emplois mieux rémunérés ou mieux reconnus qui achèteront à la fois tes compétences, mais aussi ton image. Et si tu ne veux pas changer de travail ? Sache que tout se négocie avec son employeur haha.

Pour finir, j'aimerais conclure par ce petit mot en te rappelant que ton personal branding c'est avant tout un actif. Comme une maison que tu construis brique par brique, il ne disparaîtra pas du jour au lendemain (sauf en cas de catastrophe, le fameux « badbuzz »). Une fois qu'il est acquis, il est acquis et tu n'as plus qu'à en profiter.

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Si tu veux former ton entreprise et tes salariés à la création de contenus, va faire un tour sur le profil de Lucas !

VOIR LE PROFIL

B- CONFIGURATION DU PROFIL : ÉLÉMENTS TEXTUELS

On dit qu'un recruteur passe en moyenne 5 secondes devant un CV. Avec tes futurs clients ou recruteurs, ce sera pareil pour ton profil Linkedin ! Tu dois avoir un profil organisé et prêt à convertir. Commençons par améliorer tes informations écrites, puis on s'occupera de l'aspect visuel.

Pour commencer, clique sur le bouton de modification ( ) sous ta bannière pour modifier ton résumé.

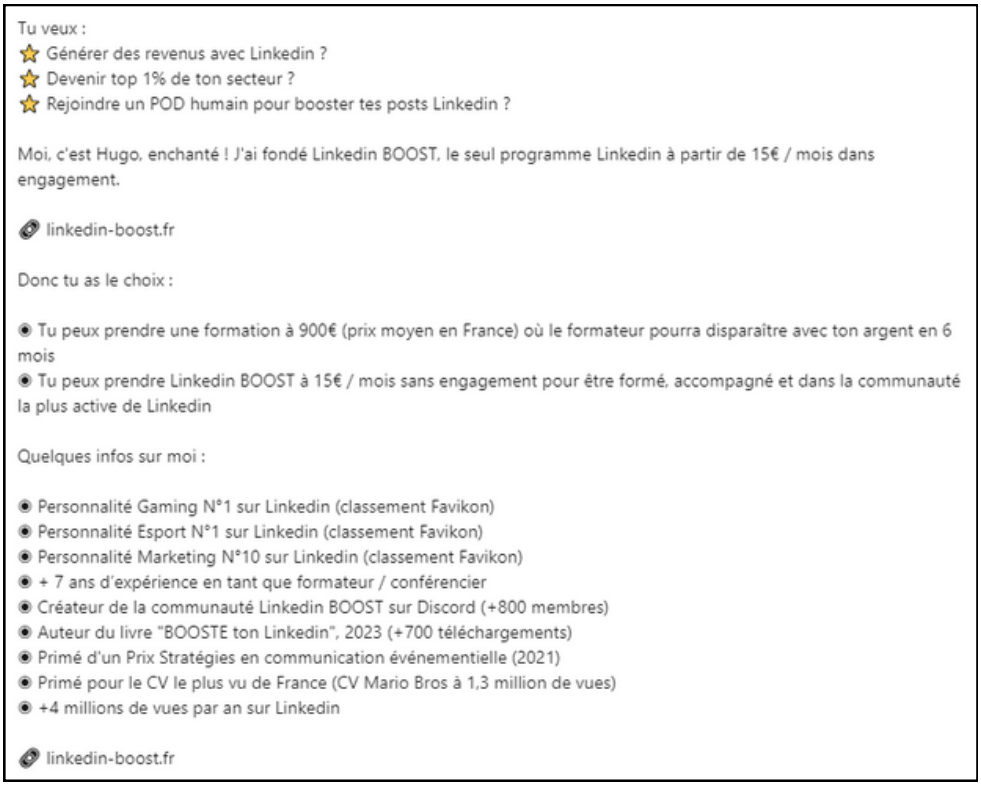
- Nom : entre ton nom.
- Prénom : entre ton prénom.
- Nom supplémentaire : n'entre rien ici, cela risque de surcharger ton profil.
- Pronom personnel personnalisé : tu dois trouver un surnom. Exemple : Mario Bros de Linkedin (pour le secteur du gaming). Sois compréhensible et original !
- Titre du profil : ajoute ta promesse ainsi que ton entreprise actuelle ou antérieure (si cette activité à un lien avec ce que tu souhaites proposer sur Linkedin).
- Coche la case "Afficher l'entreprise actuelle dans mon résumé" si tu es en exercice.
- Secteur d'activité : ajoute ton secteur d'activité.
- Formation : je te recommande de décocher la case "Afficher la formation dans mon résumé" et donc de ne rien entrer dans cette partie.
- Pays / CP / Ville : entre ta zone de chalandise, c'est la zone géographique de ton influence commerciale. Exemple : si tu habites en banlieue parisienne, entre "Paris".
- Coordonnées / Site web : je te recommande de ne pas ajouter tes coordonnées personnelles, tu peux entrer un numéro de téléphone pro et/ou un site web.
- Bouton personnalisé : ajoute une phrase impactante qui mène à ton lien (idéalement ton site web, sinon un lien Calendly pour prendre un rdv avec toi), utilise des mots forts pour le texte du lien. Exemple : 6€ pour monétiser ta passion !
- Enregistre les informations.

⭐ ASTUCE DU MARIO BROS DE LINKEDIN

1- Pour le pronom personnel, trouve un surnom qui te correspond. Sinon, pense à un élément culturel fort de ton secteur. Exemple : Mario Bros de Linkedin (Mario étant une référence culturelle), ou Hugeek (surnom, contraction de Hugo et de Geek).

Passons à tes informations. Il s'agit d'un texte de présentation. Présente-toi en quelques lignes. La première phrase est la plus importante pour inciter tes lecteurs à dérouler le texte en cliquant sur “Voir plus”, tu dois réussir à les interpeller !

Explique ensuite ce que ton audience pourra retrouver en te suivant. Sois professionnel, convivial, original et concis. Ajoute un Call to action (CTA) pour rappeler à ton audience de te suivre, tu peux aussi ajouter un CTA vers ton offre en donnant plus de détails.



Tu veux :
⭐ Générer des revenus avec Linkedin ?
⭐ Devenir top 1% de ton secteur ?
⭐ Rejoindre un POD humain pour booster tes posts Linkedin ?

Moi, c'est Hugo, enchanté ! J'ai fondé Linkedin BOOST, le seul programme Linkedin à partir de 15€ / mois dans engagement.

🔗 linkedin-boost.fr

Donc tu as le choix :

◉ Tu peux prendre une formation à 900€ (prix moyen en France) où le formateur pourra disparaître avec ton argent en 6 mois
◉ Tu peux prendre Linkedin BOOST à 15€ / mois sans engagement pour être formé, accompagné et dans la communauté la plus active de Linkedin

Quelques infos sur moi :

◉ Personnalité Gaming N°1 sur Linkedin (classement Favikon)
◉ Personnalité Esport N°1 sur Linkedin (classement Favikon)
◉ Personnalité Marketing N°10 sur Linkedin (classement Favikon)
◉ + 7 ans d'expérience en tant que formateur / conférencier
◉ Créateur de la communauté Linkedin BOOST sur Discord (+800 membres)
◉ Auteur du livre "BOOSTE ton Linkedin", 2023 (+700 téléchargements)
◉ Primé d'un Prix Stratégies en communication événementielle (2021)
◉ Primé pour le CV le plus vu de France (CV Mario Bros à 1,3 million de vues)
◉ +4 millions de vues par an sur Linkedin

🔗 linkedin-boost.fr

Pour ton expérience, c'est comme pour ton CV format papier ! Garde une mise en page lisible (la même mise en page pour chaque expérience) et ajoute un lien vers un projet de référence sur lequel tu as pu travailler ou un lien vers le site web de l’entreprise. Je te recommande de mettre 1 phrase d’introduction, puis une liste à point avec les missions et le plus important : **tes résultats**.

Diversification content & activation Specialist
Team Vitality · CDI
sept. 2021 - janv. 2023 · 1 an 5 mois
Ville de Paris, Île-de-France, France · Hybride

Chef de projet marketing rattaché au nouveau pôle de Diversification des revenus de Team Vitality, 1er club d'esport en France et top 3 en Europe. Entreprise au coeur du digital et de l'innovation composée de 70 collaborateurs et avec 84M d'€ de levée de fonds.

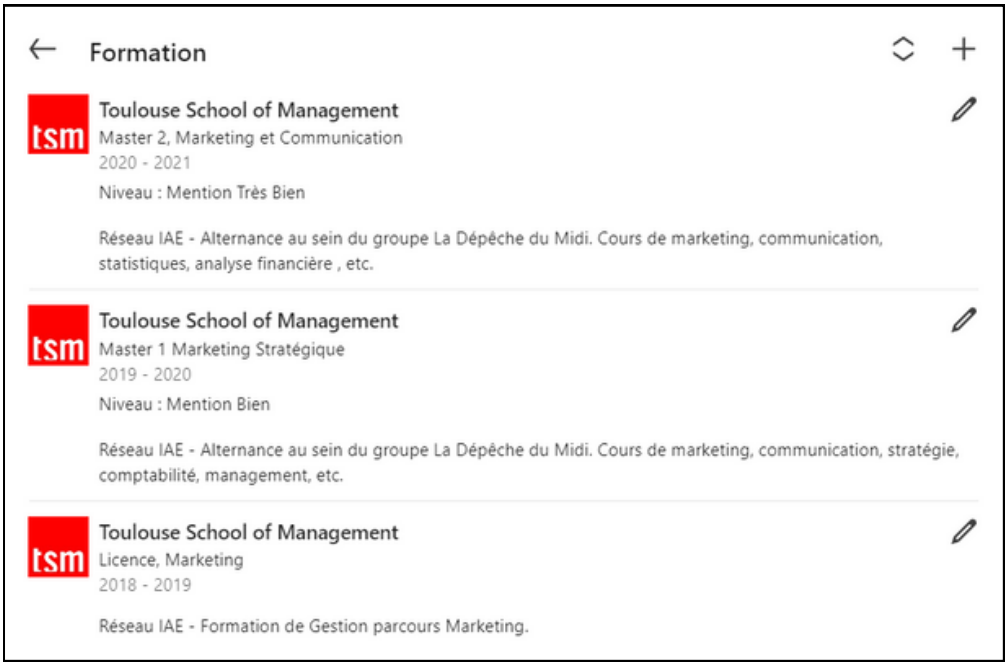
• Création et stratégie de commercialisation d'offres gaming à destination d'un public BtoC (+500k€ de CA en 2 ans)
• Coordination des actions marketing pour les revenus digitaux, skins, crypto & NFT (+4M€ de CA)
• Gestion de la stratégie Linkedin de la marque avec des enjeux d'internationalisation et de revenus (+40% évolution des abonnés, 11% de taux d'engagement et 130k€ de CA en 1 an)

Compétences : Marketing et Communication BtoB / BtoC · Stratégie de revenus · Activation et contenus de marque · Stratégie Linkedin

Team Vitality : Equipe esport leader d'Europe

Même exercice pour tes formations. Tu dois être concis et entrer uniquement tes derniers diplômes. N'ajoute pas l'obtention du brevet ou du bac si tu as des expériences en études supérieures (car tu n'apprendras rien d'utile à tes lecteurs). Ajoute des signes distinctifs si tu as vécu des expériences particulières lors de tes diplômes (gagnant d'un concours, mentions, etc).

Si tu n'as pas de diplôme et que tu ressens des difficultés, pas d'inquiétude. Tu peux te lancer dans des certifications (certification Google, MOOC, formation en ligne gratuite Harvard, etc.) pour compléter cette partie et montrer une belle image de ton parcours.



Félicitations, tous les textes de ton profil sont à jour. Tu as maintenant un profil complet et qui peut rassurer tes lecteurs.

Nous allons maintenant nous intéresser aux éléments visuels de ton profil : photo, bannière et sélection. Ce sont les éléments qui vont habiller ton Personal Branding et ils vont surtout te permettre de devenir unique et original dans l'esprit de ta future audience.

Tu vas devoir définir des éléments de charte graphique pour construire ta stratégie : couleur, émojis, polices d'écriture, etc.

Dans ma formation Linkedin BOST, je t'apprends à créer un ADN fort pour devenir l'expert de ton secteur dans l'esprit de tes lecteurs. Si tu veux aller plus loin, rejoins-nous !

Linkedin BOOST

J'accède au programme

⏸️ PAUSE

Tout au long du Livre Blanc, tu pourras retrouver des témoignages de créateurs de contenus qui m'inspirent au quotidien sur Linkedin.

LESLIE FORMET

⏸️ PAUSE

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Hello Leslie ! Pourquoi les thématiques divertissantes auraient leur place sur Linkedin ?

LESLIE FORMET (La Blonde en voyage)

Quand on évoque Linkedin autour de soi, on a 2 types de réactions :

- Soit on imagine un réseau dédié aux CEO en costard qui parlent business, growth et levée de fonds H24. Un mini BFM Business en sorte.

- Soit on le conçoit comme une cvthéque géante pour étudiants en recherche d'emploi.

Et il y a encore 4 ans, c'était vrai !

Mais Linkedin a radicalement changé depuis les confinements. Les créateur.ices de contenu ont investi la plateforme et l'ont fait évoluer. Sauf que la majorité des sujets restent les mêmes : communication, marketing, sales ou growth.

Et c'est là qu'on a une carte à jouer ! Pour se différencier de la masse de contenu qui est produit chaque jour, une poignée de créateurs ont choisi des thématiques "insolites".

Gaming, Voyage, Santé Mentale, Philosophie, Art. Je suis sûre que t'as forcément un créateur en tête pour chacune de ces catégories.

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Est-ce qu'il vaut mieux être niché dans une industrie ou parler de sujets génériques à ton sens ?

⏸️ PAUSE

LESLIE FORMET (La Blonde en voyage)

On se pose souvent cette question : niche ou pas niche ? That's the question !

Je suis convaincue que la différenciation est la clé.

Certains créateurs ont explosé tous les records de la plateforme comme Mathilde Cossé parc qu'elle parle voyage solo. En moins de 2 ans, elle a réuni une communauté de 80 000 personnes.

On peut aussi parler de Blas Calvelo et de ses analyses philosophiques.

Toutes les thématiques ont leur place sur Linkedin et c'est encore plus vrai pour les plus dépaysantes et divertissantes. On est submergés d'informations et la majorité des contenus se ressemblent.

Alors quand t'as consommé 40 posts qui t'expliquent comment utiliser Chat-GPT et que tu trouves un post sur les actualités pop cultures ou sur les dernières sorties de jeux-vidéos, ça fait du bien.

Au final, ose te démarquer ! Trouve un sujet qui te passionne et publie.

Ca intéressera forcément quelqu'un. À la fin, tu auras bâti une communauté qui TE ressemble. Et ça n'a pas de prix !

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Si tu souhaites voyager tout en restant sur ton canapé, va découvrir les contenus de Leslie !

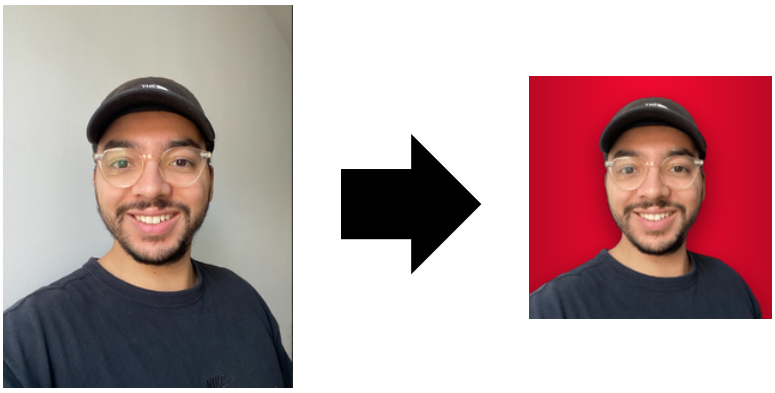
VOIR LE PROFIL

C- CONFIGURATION DU PROFIL : ÉLÉMENTS VISUELS

Commençons par la photo de profil. Tu as ici deux stratégies distinctes.

1. la photo de profil avec arrière plan de couleur
2. la photo de profil avec objet distinctif

La **première stratégie** par la couleur est la plus repandue. Le concept est simple : ta photo de profil contient une couleur de fond qui rappelle les couleurs de ta marque.



Il te suffit de suivre ses étapes :

- Prends une photo de toi avec ton téléphone, sur fond blanc et lumière de face.
- Rends-toi sur le site PFP Maker.
- Insère ta photo.
- Ajoute ta couleur.
- Ajoute une ombre (shadow, style 3).
- Télécharge ta photo et ajoute-la sur Linkedin.

La **seconde stratégie** par l'objet est (à mon sens) la plus originale et efficace. Tu vas cette fois-ci te mettre en scène avec un objet rappelant ton Personal Branding. Ex : une casquette Mario Bros.

Il te suffit cette fois de suivre ces étapes :

- Trouve un objet cliché de ton secteur ou un objet qui retranscrit ta personnalité
- Fais un shooting photo où l'objet est mis en avant
- Ajoute-la sur Linkedin

Passons à ta future bannière, tu dois faire en sorte qu'une personne qui arrive sur ton profil comprenne ton activité en 5 secondes.

Ta bannière doit résumer ton activité, donner ta promesse et apporter des preuves de la qualité de ton travail.

Voici comment créer une bannière qui va te rendre légitime :

- Rends-toi sur Canva et créer un visuel aux dimensions personnalisées.
- Entre les dimensions 1396 x 349 px.
- Mets en fond la couleur de ton choix.
- Ajoute un bandeau en bas avec des preuves sociales (références, entreprises).
- Ajoute un CTA qui incite à te suivre (Exemple : Active la cloche).
- Ajoute ta promesse en 1 phrase simple (Exemple : Je te forme pour que tu monétises ta passion grâce à Linkedin).
- Ajoute un argument qui pousse à l'action (Exemple : Et ça, pour 6€ / mois).
- Télécharge et ajoute ta bannière sur Linkedin.

⭐ASTUCE DU MARIO BROS DE LINKEDIN

Tu as maintenant un profil parfait pour convertir dès le 1er coup d'œil. Vérifie ton travail en te posant ces questions :

- Est-ce qu'il y des preuves de l'efficacité de mon travail ?
- Est-ce que c'est agréable à regarder visuellement ?
- Est-ce que ça résume mon activité ?
- Quels sont les éléments que je peux supprimer et qui n'apportent pas de valeur à mon profil ?

Terminons avec le dernier élément visuel mais certainement le plus important pour convertir ses vues en euros : la sélection.

Cet espace te permet d'ajouter tes produits et des nouvelles preuves de ta légitimité. Seulement deux fonctionnalités sont intéressantes :

1. L'ajout de liens à la sélection
2. L'ajout de posts à la sélection

L'ajout de lien permet d'ajouter un lien (souvent externe à Linkedin) à ta sélection. C'est l'espace idéal pour ajouter tes offres. Pour faire, tu as juste à :

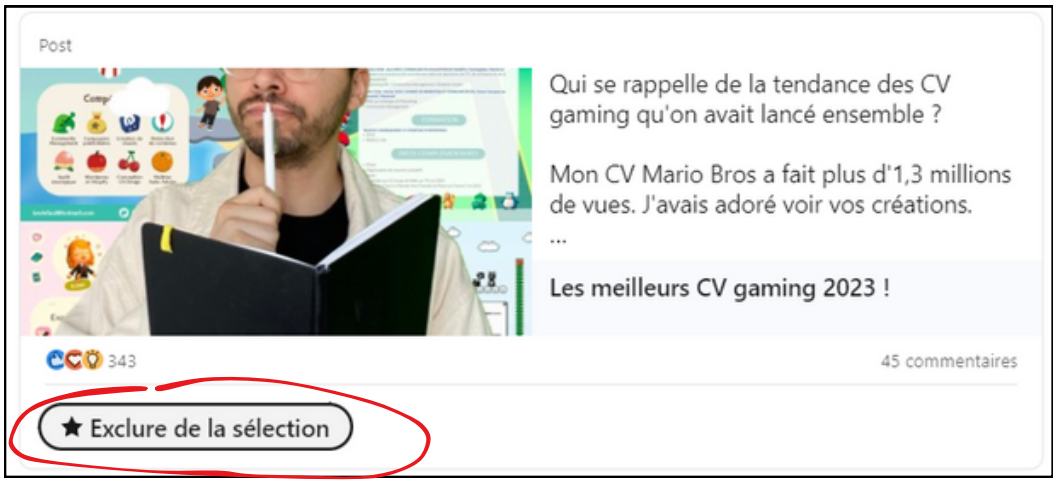
- Cliquer sur le bouton d'ajout (+) de la sélection

- Clique sur "Ajouter un lien", entre le lien qui mène à ton offre (site web, vidéo, prise de rdv, etc).
- Ajoute un titre court et impactant (tu peux aussi ajouter un simple emoji si le visuel de ton offre est déjà clair !)
- N'ajoute SURTOUT pas de description (par ce moyen, en cliquant sur l'image, tes clients arriveront directement sur ton lien. Sinon une fenêtre s'ouvrira avec la description affichée puis ils devront recliquer sur "Voir" pour arriver sur ton lien. En bref, tu leur fait économiser 1 clic.
- Ajoute une miniature de ton offre que tu peux réaliser sur Canva (dimensions 800x450 px)

Tu peux renouveler la manipulation avec chacune de tes offres.

L'ajout de posts en sélection permet lui, d'épingler un post en haut de ton profil. Si tu as un post à succès qui traduit bien ta personnalité ou ton travail, c'est l'occasion de le mettre en avant.

Il te suffit de cliquer au niveau de ta sélection sur le signe +, puis de cliquer sur "Ajouter un post". Tu vas ensuite sélectionner le post que tu veux mettre en avant.



Tu vas maintenant devoir organiser ta sélection. Clique sur le bouton de modification de la sélection.

Une page s'ouvre où tu peux modifier et supprimer les éléments de ta sélection. Tu peux aussi l'organiser en cliquant sur les flèches.

Tu peux maintenant faire coulisser les éléments de ta sélection vers le haut ou le bas pour les mettre dans l'ordre que tu souhaites. Tu dois impérativement mettre ton produit d'appel en premier (produit gratuit, le moins cher, celui qui génère de la masse).

Pour mon cas, je mettrais par exemple le lien vers mon livre blanc gratuit tout en haut

Félicitations, tous les éléments visuels sont à jour sur ton nouveau profil. Tu as tout ce qu'il te faut pour convertir.

⏸️ PAUSE

Tout au long du Livre Blanc, tu pourras retrouver des témoignages de créateurs de contenus qui m'inspirent au quotidien sur Linkedin.

MARIAMA KONTE

⏸️ PAUSE

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Salut Mariama ! En quoi être étudiant - créateur de contenus sur Linkedin est un avantage ?

MARIAMA KONTE (Brand Lover)

Pour moi, LinkedIn est bien plus qu'un CV géant ! Pourtant, il y a quelques années, je n'aurais jamais cru obtenir autant d'opportunités en créant du contenu.

En tant qu'étudiante en marketing digital, j'ai la possibilité de tester mes connaissances acquises en cours, directement sur ce réseau social. Je partage les astuces que j'aurais aimé que l'on me donne et en même temps, je me nourris de tous les conseils que d'autres créateurs de contenus partagent. En fin de compte, je teste et j'apprends tous les jours.

La force de ce réseau social réside dans les opportunités professionnelles qu'il offre. En seulement 5 mois, j'ai obtenu mon alternance, j'ai été invitée à des événements et j'ai fait beaucoup de rencontres. LinkedIn m'apporte un réel rayonnement professionnel et ça n'a pas de prix dans un secteur aussi concurrentiel que celui du marketing et de la communication.

L'un des plus grands avantages à créer du contenu en poursuivant ses études, c'est que l'on ne manque jamais d'idées ! Tous les jours nos enseignants nous partagent des enseignements très actuels, donc ça me permet d'avoir des idées de posts, tout le temps.

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Mais des fois t'as pas cette peur de manquer de crédibilité en tant qu'étudiante sur un réseau professionnel ?

⏸️ PAUSE

MARIAMA KONTE (Brand Lover)

On pourrait croire que le statut d'étudiant nous ferait perdre en crédibilité, mais non !

L'audience sur LinkedIn est bienveillante et n'attend pas des conseils d'une personne avec 30 ans d'expérience, on a le droit à l'erreur et c'est juste top de voir ça comme une expérience.

Alors, si toi qui lis ce témoignage, tu es étudiant.e ou que tu connais un.e étudiant.e qui souhaite se lancer dans la création de contenus, fonce !

Connais-tu le principe du "show, don't tell" ? Il s'agit de montrer de quoi tu es capable, plutôt que de dire de quoi tu es capable. Tu as un domaine d'expertise, une passion que tu souhaites transformer en métier ? Alors démontre aux recruteurs ou à tes futurs clients que tu mérites pleinement leur confiance.

Crée du contenu sur LinkedIn et tu verras, c'est juste magique lorsque tu mêles passion et expertise !

Pour ma part, j'ai commencé à créer du contenu en mai, j'ai obtenu plus de 5000 abonnés en 4 mois, mon meilleur post à fait plus de 5800 likes et chaque jour, je vis des choses plus impensables les unes que les autres grâce à LinkedIn. Alors je vous recommande de vous lancer !

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Fonce sur le profil de Mariama pour découvrir ses contenus pétillants autour du branding !

VOIR LE PROFIL

2

RÉDIGER UN POST

A- RÈGLES DE L'ALGORITHME

Malheureusement, tu as certainement été victime de tromperie sur l'algorithme Linkedin. Des informations et graphiques circulent en étant basés sur des ressentis ou des fausses données. Laisse moi te dire deux choses :

1. Suivre l'algorithme est la meilleure façon de te brider.
2. Je vais te donner la seule étude scientifique viable à ce jour réalisée sur Linkedin.

Tous les ans, le conférencier référence de la plateforme Richard van der Blom sort un rapport sur ses études de l'algorithme avec l'analyse de 10 000 posts Linkedin. Voici ce qu'il faut en retenir :

⏰ **Récurrence des posts :**

- Plus de reach est attribué aux créateurs de contenus qui postent régulièrement et ont une grosse base de followers. Je te recommande donc de poster 2 à 3 fois par semaine minimum.

🍖 **Cannibalisation des posts :**

- Il existe un effet de cannibalisation, les publications postées dans un délai trop proche (sous 18h) se font concurrence. Je te recommande pour débuter, de faire 2 à 3 posts par semaine.

⌛ **Meilleur créneau pour poster :**

- Cela dépend de l'audience visée. Par exemple, si tu cibles des employés de bureaux, je conseille les mardis, mercredis et jeudis à 8h30 pour qu'ils tombent sur ton contenu le matin avant d'aller travailler ou le midi.

👀 **L'évaluation d'un post par l'algorithme se fait en 3 phases :**

- Phase 1 : une fois le post fait, il est analysé par l'algorithme et il lui sera attribué un score en fonction de l'engagement dans les 90 premières minutes.
- Phase 2 : de 90 min à 8h après avoir posté, le post est poussé par l'algorithme en fonction de l'engagement de la phase 1.
- Phase 3 : la croissance des jours suivants dépend de l'engagement lors de la phase 1 et 2.

✅ **Attribution du score :**

- Total des vues du post.
- 1 like = 1 vue en plus.
- 1 clic sur "voir plus" = 4 vues en plus.
- 1 partage = 7 vues en plus.
- 1 commentaire = 12 vues en plus.

🖋️ Longueur idéale d'un post :

- entre 1200 et 1600 caractères. Je te recommande de ne pas porter attention à ce point, au risque d'écrire trop d'informations inutiles pour respecter l'algorithme.

#️⃣ L'utilisation des hashtags :

- Plus de 10 hashtags pénalisent un post. Je te recommande de ne plus utiliser d'hashtags, peu de personnes s'abonnent aux hashtags et Linkedin semble vouloir les supprimer dans les prochains mois.

🤷 Commenter son propre post :

- C'est négatif si c'est le 1er commentaire du post.
- Par contre, il est très important de répondre aux commentaires.

🤖 L'activité après avoir posté :

- Commenter minimum 3 posts après avoir posté augmente le reach.

🎞️ Le format du média :

- Les médias qui sont les plus poussés : selfie, carrousel (7 pages minimum) et composition de photos (3 à 4 photos).
- Je recommande d'utiliser autant que possible le format vertical 1080px x1350px qui prend plus de place dans le feed.
- Le format vidéo et les sondages baissent en popularité mais restent intéressants selon ta stratégie car ils sont plus engageants.

📝 La structure du post :

- Ajouter un titre accrocheur est important pour donner envie aux lecteurs de cliquer sur "Voir plus"
- Je te recommande de faire des paragraphes lisibles de 3 lignes maximum pour plus lisible et attrayant.
- Je te recommande aussi d'ajouter des éléments visuels comme des émojis, plutôt en début de paragraphes pour apporter plus de structure et une émotion ressentie dès le début du texte.

🤝 **Le tag de personnes / entreprises :**

- Le relais d'influence est important pour que le post soit partagé, liké et commenté dès la phase 1. Il faut taguer des personnes et/ou entreprises dès que c'est possible et que ça fait sens. Tu dois faire en sorte que ces personnes taguées aient envie de liker et commenter ton post. Pour ça, soit bienveillant avec eux dans tes posts !

❌ **Éviter les liens externes :**

- Les liens externes dans un post réduisent le reach.
- Une nouvelle fonctionnalité pour mettre un lien sur son image existe sur la version mobile (pas de recul sur les résultats).

📸 **Tags sur une photo :**

- Taguer des personnes sur une photo permet d'améliorer le reach.

C'est bon, tu as les règles de bases pour rédiger un post qui sera mis en avant par l'algorithme de Linkedin. Attention tout de même, **tu ne dois pas respecter l'algorithme à chaque post, au risque que tes contenus soient trop lisses**. L'algorithme est une base de réflexion, qui dicte également les tendances de Linkedin.

Donc certes, les carrousels et les selfies fonctionnent très bien, mais en proposant uniquement ce type de contenu à ton audience, **tu risques de plonger dans les abysses de Linkedin avec un contenu trop classique**. Tu dois innover, tenter ce que personne n'a tenté avant toi pour te différencier. Pour preuve, mon contenu à 1,3 million d'impressions est un format GIF. Mon contenu le plus engageant est le live et mon contenu fort aux résultats les plus réguliers est le sondage.

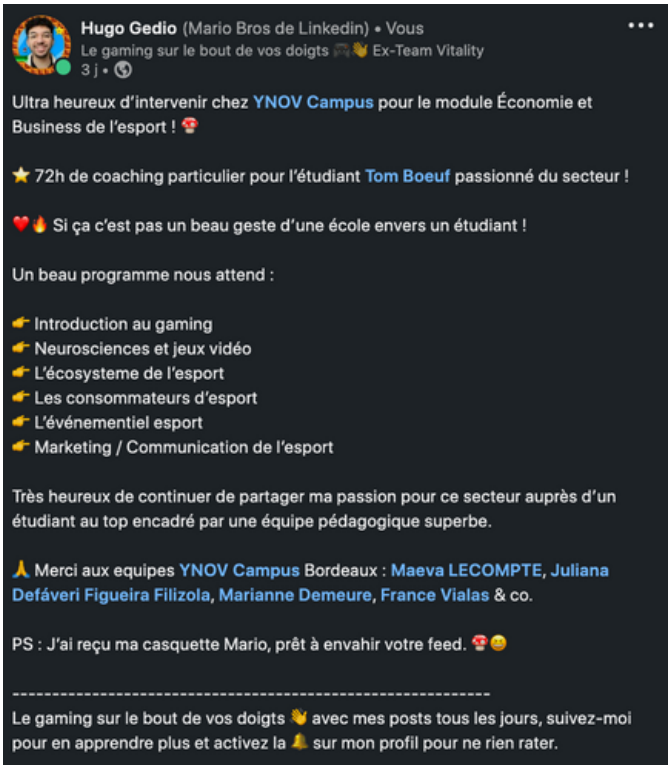
B- TIPS DE COPYWRITING

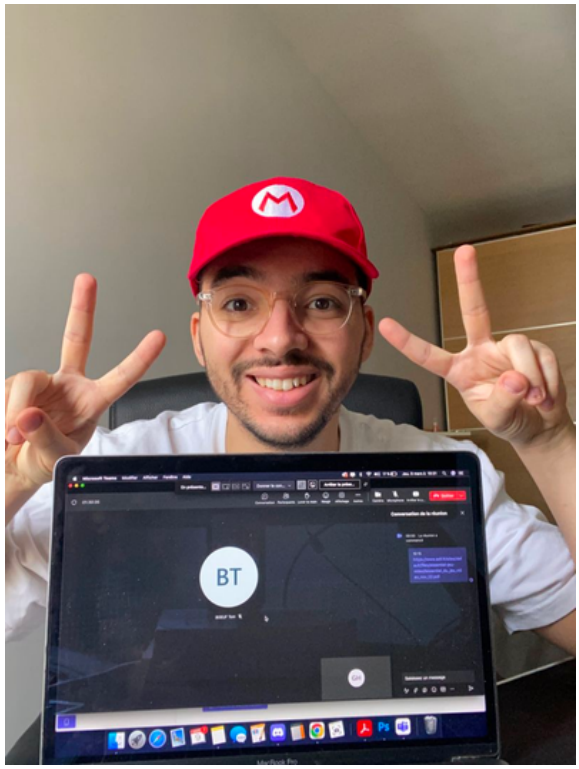
Comprendre l'algorithme c'est bien, mais bien écrire est un art. Pour se créer une audience sur Linkedin, il faut maîtriser les deux. Rédige des contenus lisibles, compréhensibles et inspirants, pour que son audience n'ait pas l'impression d'être sur Facebook. Il existe deux types de contenus efficaces sur Linkedin :

1. Les contenus inspirationnels
2. Les contenus informatifs

Je vais maintenant te donner des astuces pour bien rédiger un post, de la structure au respect de l'algorithme, Linkedin n'aura bientôt plus de secret pour toi.

Et pour ça, rien de mieux que l'analyse d'un post pour comprendre sa structure.





Prenons un exemple, dans ce post, je présentais une nouvelle aventure en tant qu'intervenant. Qu'est-ce que va regarder un lecteur ? Et bien en réalité, pas grand chose et ça, tu dois l'avoir en tête pour être le plus concis et clair possible.

- D'abord, la photo : en format vertical, elle prend plus de place dans le feed. Je tente d'être accueillant et la casquette Mario Bros permet à mon audience de me reconnaître.

Mon audience m'a reconnu, ils vont peut-être s'intéresser au sujet de ce post.

- Les lecteurs voient maintenant le titre : en 2 lignes maximum, je présente le sujet du post. Il est rédigé comme si c'était un résumé.

Je vends des Masterclass. Une bonne partie de mon audience compte des étudiants et des responsables pédagogiques, ils seront peut-être intéressés par mon profil atypique et cliqueront sur le "voir plus".

- Je déroule les détails sur cette expérience d'intervenant. Le post est structuré, les paragraphes ne sont pas trop longs. J'ajoute du rythme à la lecture avec des listes d'éléments.
- J'identifie toutes les personnes et entités qui gravitent autour de cette expérience.
- Je prouve mon expertise en donnant le déroulé de cette mission d'intervention.
- J'utilise le "PS" pour ajouter un élément annexe.

L'un des plus grand défaut des posts que je rencontre sur Linkedin, c'est la structure. Les posts sont souvent illisibles à cause de paragraphes longs. Ton premier exercice sera de travailler ce point.

Tu remarqueras qu'en fin de post, j'ajoute une phrase d'outro pour convertir ("Le gaming sur le bout de vos doigts..."). Tu peux utiliser cet espace pour pousser ton offre ou inviter tes lecteurs à te suivre.

Regardons maintenant un autre exemple.

Voici un autre exemple. Tu remarqueras que la structure est la même : un titre, des paragraphes structurés, des émojis, des entités identifiées... Une question d'ouverture a été ajoutée ici pour inviter mon audience à écrire un commentaire.

Tu peux maintenant te lancer, rédiger un post va devenir de plus en plus facile au fur et à mesure que tu t'exerceras. Te voilà enfin prêt à monter ta stratégie sur Linkedin. Tu as maintenant toutes les bases pour booster ton Linkedin et devenir un acteur majeur de ton secteur.

Maintenant, pour tenir dans la durée sur Linkedin, il faut être organisé, avoir une méthode de travail et trouver son style de copywriter. Cette méthode est propre à chacun mais je te dévoile mon organisation personnelle pour **réaliser 1 semaine de contenus en 1h dans mon accompagnement Linkedin BOOST.**

Linkedin BOOST

J'accède au programme

⏸️ PAUSE

Tout au long du Livre Blanc, tu pourras retrouver des témoignages de créateurs de contenus qui m'inspirent au quotidien sur Linkedin.

RUBEN TAÏEB

⏸️ PAUSE

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Salut Ruben ! Est-ce une obligation d'être clivant sur Linkedin pour réussir et gagner des abonnés ?

RUBEN TAÏEB

Il n'y a pas de règles sur Linkedin, les résultats seront offerts à ceux qui oseront.

Tu peux très bien prendre parti et être clivant, comme créer du contenu simple et basique sans apporter de valeur spécifique.

À mon sens, il est important de comprendre qu'être clivant peut t'apporter de la visibilité car cela divise et rassemble. Un post très positionné va générer plus de commentaires car il donne une raison de commenter (un point important pour l'algorithme).

Certains entrepreneurs sont même spécialisés en création de contenus positionnés, sans apporter une grande valeur à leur audience. Pour autant, ils ont des bons résultats et une communauté grandissante.

C'est une stratégie, mais il faut être prêt à se faire autant d'amis que d'ennemis. En plus, ça ne convient pas à tout le monde. Pour ma part, ce n'est pas ce que je recherche. Pour un chef d'entreprise ayant des salariés, c'est difficilement envisageable également, au risque de désolidariser ses équipes en diffusant des idées non communes.

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Est-ce que tu pourrais donner des conseils à nos lecteurs pour leur lancement sur Linkedin ?

⏸️ PAUSE

RUBEN TAÏEB

Premièrement, il est important de comprendre que Linkedin ce n'est pas que du virtuel. Les premiers échanges virtuels doivent se concrétiser par des échanges réels, dans la vraie vie. Pour ça, vous devez vous montrer disponible et prêt à créer la rencontre.

C'est grâce à cette rencontre que vous pourrez voir naître des projets et créer des relations authentiques et solides.

Aussi, intéressez-vous à l'innovation. Linkedin est un réseau neuf, tout est à inventer et tous les types de contenus ont leur place. Il ne faut pas hésiter à innover et communiquer, car du jour au lendemain, vous pourrez être mis en lumière.

Ensuite, je recommande d'agir en bienveillance et avec gratitude. Au début, votre force proviendra des autres.

Enfin, si vous voulez que les gens vous suivent et se souviennent de votre profil, vous devez apporter du fond dans vos contenus. La forme est secondaire.

Des créateurs réussissent sans avoir des beaux contenus. Par contre, ils savent apporter de la valeur.

HUGO GEDIO (Mario Bros de Linkedin)

Rends-toi sur le profil de Ruben pour découvrir des contenus originaux qui rassemblent !

VOIR LE PROFIL

3

PROGRAMME

Linkedin BOOST

Explose ton CA grâce à Linkedin

Le **seul** programme **à partir de 15€ / mois sans engagement**

4h de formation Linkedin

Module 1

Module 2

Module 3

Module 4

Module 5

Commercialiser ses offres

Inclus :

- Introduction à la commercialisation Linkedin
- Les outils pour multiplier tes revenus
- Générer 5000 prospects en 24h
- De 0 à 200K€ grâce à la commercialisation automatisée

Accompagnement sur Discord

J'accède au programme

Linkedin BOOST

PROFITE DU PRIX DE LANCEMENT

15€ / MOIS

sans engagement

Et rejoins le Discord d'Hugo Gedio

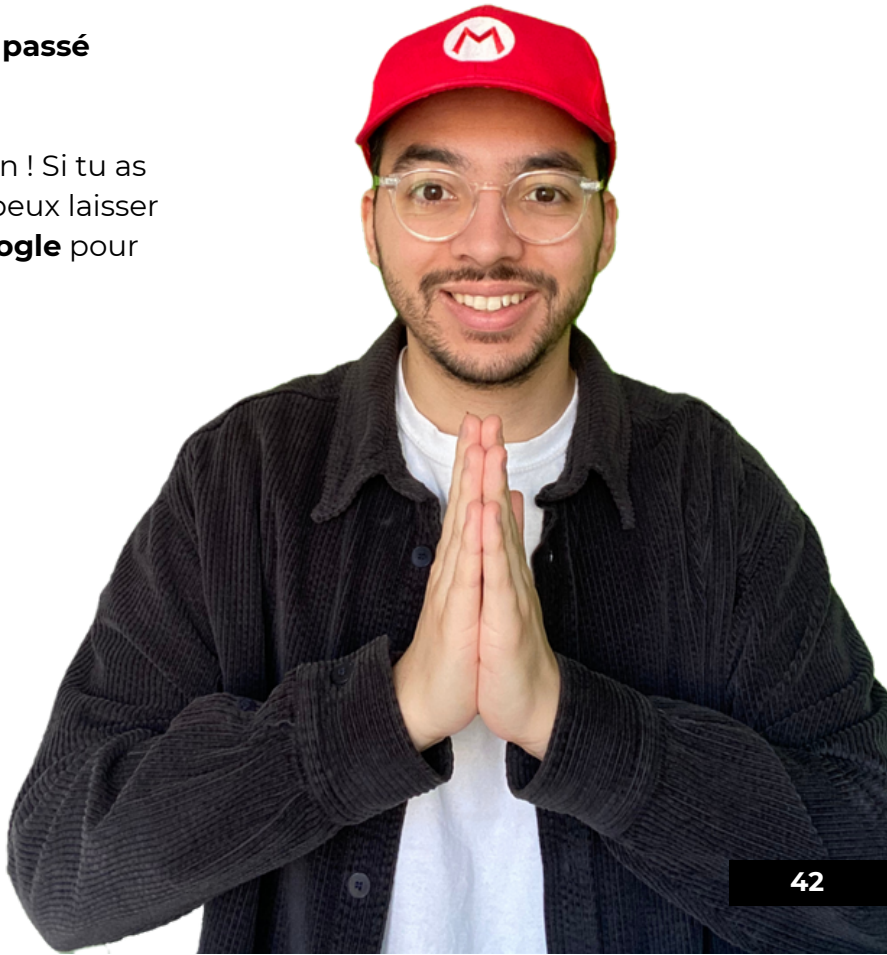
J'accède au programme

Merci à toi pour le temps qu'on a passé ensemble à travers ce livre !

On se retrouve très vite sur Linkedin ! Si tu as appris des choses avec ce livre, tu peux laisser **un commentaire sur ma page Google** pour m'aider à développer mes projets.

> **Trop cool ton livre Hugo, merci pour les conseils !**
>
> Google ★★★★★

LAISSER UN AVIS



4

BONUS

MES 12 THÉMATIQUES QUE TU DOIS ABORDER SUR LINKEDIIN

Diversifier ses contenus n'a jamais eu autant de sens qu'aujourd'hui. Si tu ne mise pas sur des contenus diversifiés, l'algorithme te punira.

C'est pourquoi je te partage en exclusivité les 12 thématiques que j'utilise dans ma stratégie Linkedin.

Histoires

Présentez une histoire qui a du sens et qui peut apporter une nouvelle vision à votre audience.

Actualités

Présentez les actualités de votre secteur à un rythme définit.

Préjugés

Démystifiez votre métier avec un préjugé comme exemple.

Spécialisation

Apportez une forte valeur avec des informations techniques de votre secteur.

Focus

Présentez un sujet de votre secteur en profondeur.

Inspiration

Inspirez votre audience avec une morale forte que votre métier a pu vous apprendre.

Accomplissement

Mettez en avant vos réussites pour faire grimper la valeur de votre profil.

Personalité

Présentez celles et ceux qui font rayonner votre secteur.

Promotion

Mettez en avant vos offres, leurs avantages et leurs résultats.

Inspiration

Inspirez votre audience avec une morale forte que votre métier a pu vous apprendre.

Sondage

Divertissez votre audience avec un sondage au coeur de votre secteur.

Lives

Crée un lien plus fort avec ton audience et brise la glace.

BOOSTE TON LINKEDIN

💪 À très vite pour d'autres projets !

Crédit image : Iconoscout