



# Générer des missions en automatique sur LinkedIn

# WTF is en "automatique" ?

## Générer des missions en automatique sur LinkedIn

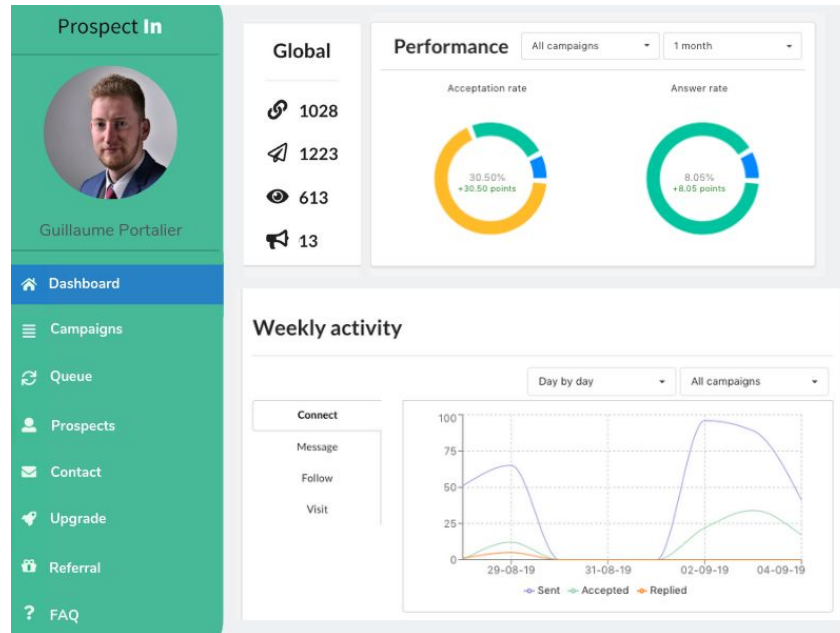
C'est utiliser des logiciels pour paramétrer des actions afin qu'elles se fassent en continue pendant que l'on fait autre chose.

Ces actions vont vous permettre de développer votre réseau rapidement et créer un contexte favorable pour obtenir plus d'opportunités.

# Les types d'actions

1. Visiter un profil.
2. Faire une demande de connexion.
3. Envoyer une note avec la demande de connexion.
4. Envoyer un message à une nouvelle connexion.
5. Envoyer un message de relance si la personne n'a pas répondu.

## ProspectIn



# La stratégie à suivre

1. Engagez la conversation.
2. Apportez de la valeur.
3. Créez une relation de confiance.
4. Posez des questions pour déterminer un besoin.
5. Proposez des solutions, dont vos services.

# Les 3 approches

1. **Basique : Ajouter sa cible en masse**  
> Augmenter son réseau.
2. **Networking : Engager la discussion**  
> S'intéresser aux besoins / objectifs de ses prospects.
3. **Apport de valeur : Distribuer un contenu**  
> Générer des visites sur un article ou des abonnés à une newsletter.

# 1. Ajouter sa cible en masse

1. Créer une campagne,
2. Récupérer sa cible sur LinkedIn,
3. Programmer une demande de connexion.

The screenshot displays a software interface for LinkedIn prospecting. On the left is a green sidebar with navigation options: Tableau de bord, Campagne (16), Scenario (453), File d'attente (195), Prospects (15312), Triggers (Beta) (2), Contact, Abonnement, FAQ, community, and Paramètres. The main area is titled 'Directrice Marketing Paris' and shows 'Profil(s) : 1697'. It includes filters for 'Statut (1)', 'Message', and 'Repondu', along with 'Tous les filtres (1)' and 'Effacer (2)'. A search bar is present with '0 sélectionnés' below it. A list of contacts is shown, each with a profile picture, name, job title, company, location, and a green connection icon. The contacts listed are: Mélia Roger (Directrice Marketing chez PATYKA COSMETICS), Annabelle Bizard (Responsable abonnements numériques chez Télérama), Angèle Duffour (Directrice marketing chez cojean), and Elisa Amblard (Directrice Marketing chez izneo). On the right, a 'Connexion' form is visible, featuring a dropdown menu with 'Note #3 - copié de Responsable Marketing', an 'Ajouter une note' button, a 'Nom' field with 'Note #3 - copié de Responsable Marketing', and buttons for 'Prénom', 'Nom', and a smiley face. At the bottom of the form, it says 'Restant: 300' and has 'MAJ' and 'MAJ et envoyer sans note' buttons.

## 2. Engager la conversation

1. Créer une campagne,
2. Récupérer sa cible sur LinkedIn,
3. Programmer un scénario avec demande de connexion, puis un message lorsque la personne a accepté.

The screenshot displays the ProspectIn dashboard. On the left is a green sidebar with navigation options: Tableau de bord, Campagne (16), Scénario (453), File d'attente (194), Prospects (15312), Triggers (Beta) (2), Contact, Abonnement, FAQ, and community. The main area is titled 'Responsible Marketing' and shows 'Profil(s) : 6183'. It includes filters for Statut, Message, and Répondu, and buttons for 'Tous les filtres (1)' and 'Effacer (1)'. A search bar is present above a list of prospects:

- Prisca MERIC, Responsable Marketing Digital, Paris Area, France
- Céline FLORES, animation des usages Crédit Agricole Technologies et Services ASA, Lyon, Auvergne-Rhône-Alpes, France
- Julia Carcano, Responsable Marketing B2B marketing, Paris, Ile-De-France, France
- Silvine Thoma, Responsable Marketing et Communication, Paris Area, France

On the right, the 'Scenario' tab is active, showing 'Scenario #1' and a 'Nouveau scénario' button. Below, a flow diagram illustrates the sequence: a 'Connexion' step leads to a 'Message' step, which then branches into two paths, each ending with an 'Ajouter' step.



# Exemples

Cible : Responsable Marketing à Paris.

## 1) Événements :

*Hello {Prénom},*

*Merci d'avoir accepté ma demande de connexion ! :) J'ai vu que tu faisais du Marketing chez {Entreprise}. En ce moment je cherche des meetup / conférences sur {Ville} sur des sujets Growth & Marketing. Tu en aurais des sympa à me conseiller ? :)*

## 2) Ressources :

*Hello {Prénom},*

*Merci d'avoir accepté ma demande de connexion ! :) J'ai vu que tu faisais du Marketing chez {Entreprise}. En ce moment j'essaie de regrouper les meilleurs articles et ressources sur l'automatisation en Marketing. Tu aurais des contenus à me conseiller ? :)*

# Template “Événements”

*Hello **{Prénom}**,*

*Merci d'avoir accepté ma demande de connexion ! :) J'ai vu que tu faisais du **{Domaine d'activité}** chez **{Entreprise}**. En ce moment je cherche des meetup / conférences sur **{Ville}** sur des sujets **{Domaine d'activité}**. Tu en aurais des sympa à me conseiller ? :)*

# Template “Ressources”

*Hello **{Prénom}**,*

*Merci d’avoir accepté ma demande de connexion ! :) J’ai vu que tu faisais du Marketing chez **{Entreprise}**. En ce moment j’essaie de regrouper les meilleurs articles et ressources sur **{Sujet}**. Tu aurais des contenus à me conseiller ? :)*

# 3. Distribuer du contenu

1. Créer une campagne,
2. Récupérer sa cible sur LinkedIn,
3. Programmer un scénario avec demande de connexion, puis un message lorsque la personne a accepté et un message de relance.

The screenshot displays the ProspectIn interface, divided into a left sidebar and a main workspace.

**Left Sidebar (Navigation):**

- Logo: ProspectIn
- User profile: Pierre Guilbaud (Avancé)
- Tableau de bord
- Campagne: 16
- Scenarior: 453
- File d'attente: 193
- Prospects: 15312
- Triggers: Beta 2
- Contact
- Abonnement
- FAQ
- community

**Main Workspace (Campaign Management):**

- Header: Responsable Marketing (dropdown), +, [Red X], [Orange Edit], [Green Heart], Export, Importer
- Section: Profil(s) : 6183
- Filters: Statut (dropdown), Message (dropdown), Répondu (dropdown)
- Buttons: Tous les filtres (1), Effacer (1)
- Search: Rechercher... (input field)
- Selection: 0 sélectionnés (with icons for selection, refresh, and delete)
- Profile List:

Profile	Job Title	Location	Action
Prisca MERIC	Responsable Marketing Digital	Paris Area, France	[Green Arrow]
Céline FLORES	Animation des usages Crédit Agricole Technologies et Services AXA Light	Auvergne-Rhône-Alpes, France	[Green Arrow]
Julia Carcano	Responsable Marketing B2B marketing	Paris, Ile-de-France, France	[Green Arrow]
Silvine Thoma	Responsable Marketing et Communication	Paris Area, France	[Green Arrow]

**Main Workspace (Scenario Editor):**

- Header: Visite, Suivre, Connexion, Message, Scenario (selected)
- Scenario Selection: Scenario 2 (dropdown), Nouveau scenario (button)
- Form: Nom Scenario 2 (input), [Green Add], [Red Delete]
- Flowchart: A visual diagram showing a sequence of actions: a connection request (link icon), followed by a message (envelope icon) triggered by 'Accepted' (person icon with checkmark), then another message (envelope icon) triggered by 'Relance' (person icon with checkmark), and finally a follow-up message (envelope icon) triggered by 'Relance' (person icon with checkmark).

# Exemples

Cible : Responsable Marketing

+1 jour :

*Hello {{firstname}},*

*J'ai vu que tu faisais du Marketing. Je suppose que tu es souvent à la recherche de nouvelles méthodes pour acquérir des utilisateurs et les convertir en clients. J'ai créé une newsletter dans laquelle je partage 1 hack marketing chaque matin. Ça t'intéresse ? :) (NPS 90)*

+ 3 jours :

*Hello {{firstname}},*

*Est-ce que tu as vu mon dernier message ? :)*

*Plus de 5000 marketeurs reçoivent la newsletter chaque matin.*

*Je te mets le lien d'inscription si ça t'intéresse : [www.pierreguilbaud.fr/newsletter](http://www.pierreguilbaud.fr/newsletter)*

# Template +1 jour

*Hello **{Prénom}**,*

*J'ai vu que tu faisais du **{Domaine d'activité}**. Je suppose que tu es souvent à la recherche de **{Besoins/objectifs}**. J'ai créé **{Contenu}**. Ça t'intéresse ? :) **{Preuve sociale}***

# Template + 3 jours

*Hello **{Prénom}**,*

*Est-ce que tu as vu mon dernier message ? :)*

*Plus de **{Preuve sociale}***

*Voici le lien si ça t'intéresse : **{URL}***

# Par où commencer

1. **Choisissez** l'une des approches.
2. **Scrappez une première liste** de prospects avec ProspectIn.
3. **Créez votre scénario** automatisé.
4. **Analysez les résultats** au bout de 10 jours et optimisez votre approche (contenu, cible..).