

10 idées de contenu

B2B pour développer sa page LinkedIn



1. Le témoignage

Le témoignage est un grand classique mais encore **trop souvent sous-estimé**. Qu'il soit de vive voix, sur Google ou sur un livre d'or, il doit être partagé, valorisé et commenté.



2. Le lexique

Chaque métier a son jargon. En partageant du **contenu éducatif**, tu permets à ton audience de mieux te comprendre, tout en attirant son attention.

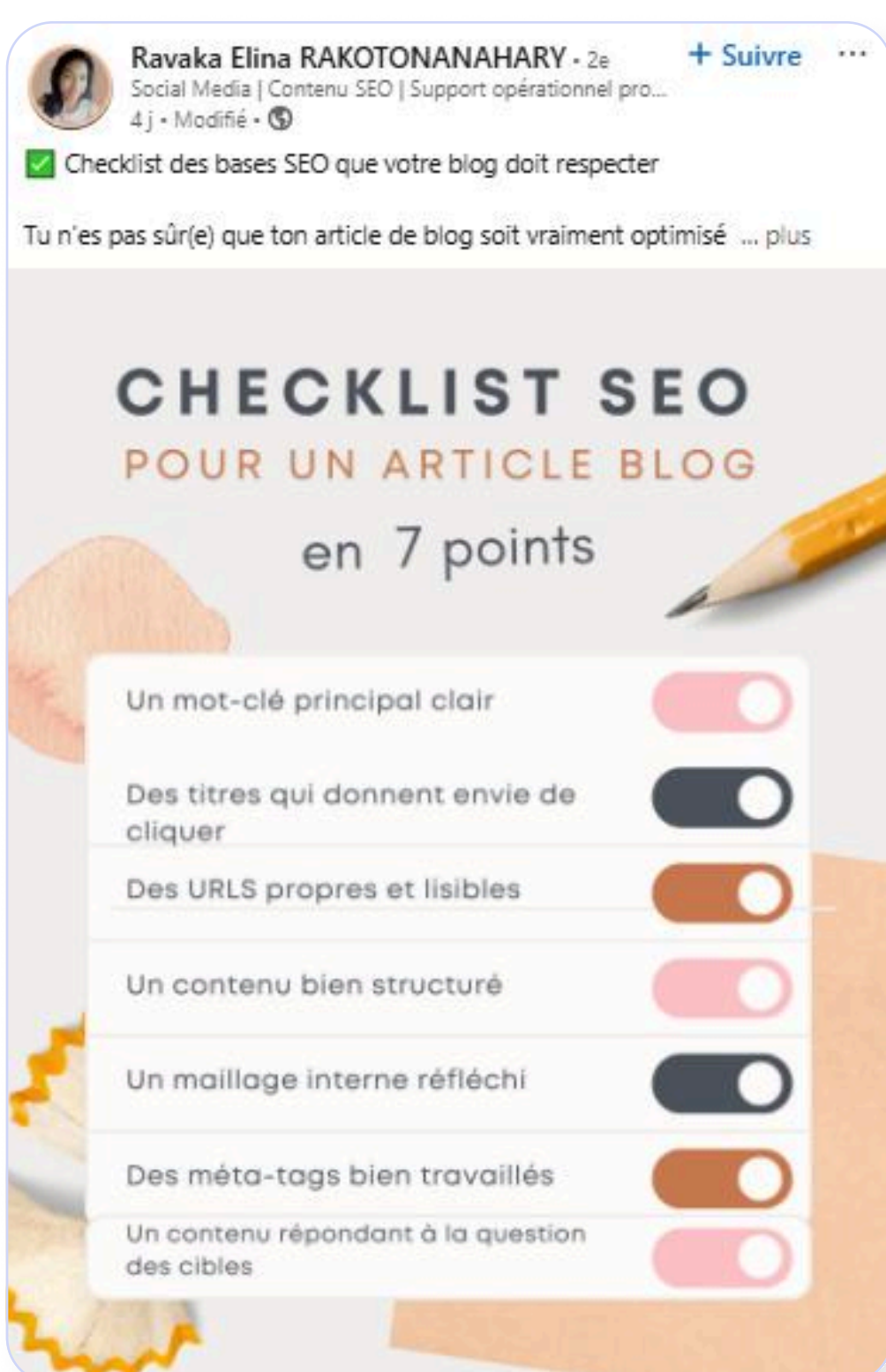
3. Partage d'actualités / veille

Chaque métier a ses **actualités secteur**. Si toi tu les connais, pas sûr que ce soit le cas pour ton audience. Partages-lui toutes les informations qu'elle doit connaître sur les news de ton domaine, et crée du lien avec elle.



4. Le podium

Top 3 des meilleurs outils SEO, Top 5 des phrases que tu entends en tant que graphiste... Les top, les classements, les podiums ont la côte !



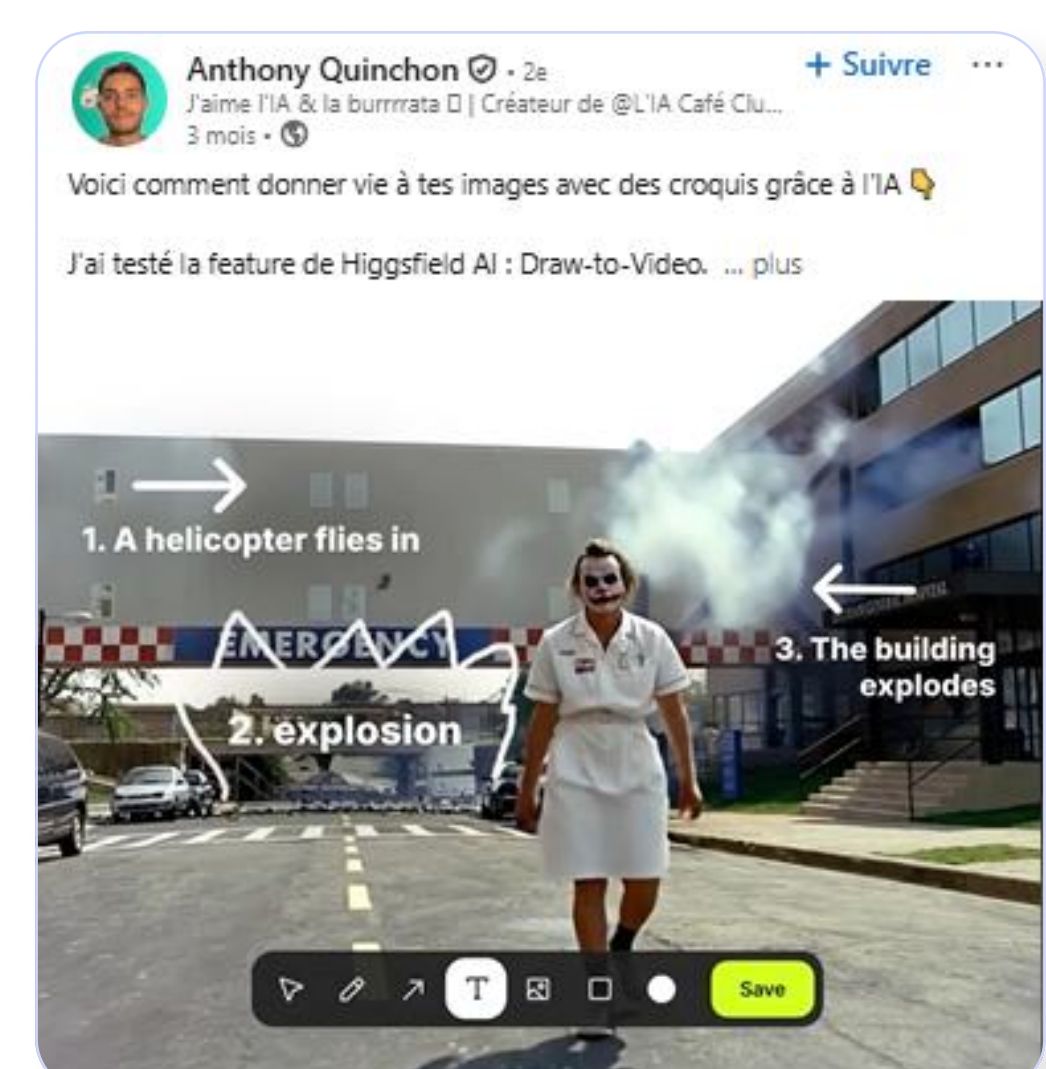
5. La checklist

Pratique, elle **peut se décliner** sur beaucoup de sujets propre à ton activité.

6. Le tutoriel

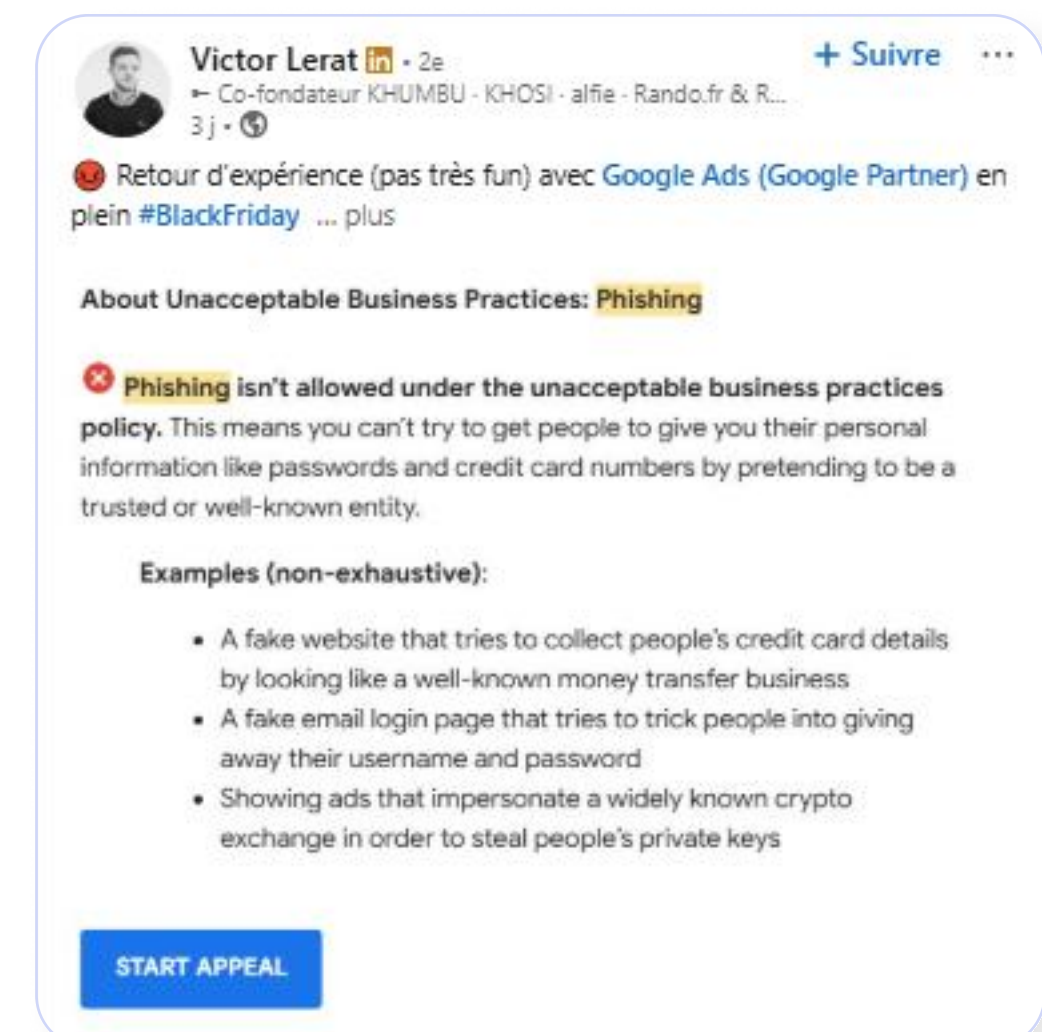
Comment détourner une image ? Comment configurer ton compte Analytics ? ...

Si le tuto est en **vidéo**, c'est encore mieux !



7. Le Storytime

Les **partages d'histoires vécues** ne sont pas réservées qu'aux profils ! Ta page peut également partager un "storytime", pour raconter un événement fort qui l'aura marquée.



8. Le sondage

Le meilleur moyen pour **booster l'interaction** et surtout, pour avoir un vrai retour de ta communauté.

9. La tendance

Ton entreprise est dans un domaine où les choses bougent vite en termes de tendance ? **Soit la référence tendance** de ton audience !



10. L'interview

Met en avant un membre de ton équipe, un client ou encore un partenaire, dans un **format vidéo dynamique** et qui capte l'attention.



CROISSANCE DIGITALE

1 Bd Pablo Picasso 49000 Angers
02 72 88 10 95 – contact@kelcible.fr
www.kelcible.fr



VOTRE CONTENU B2B POUR LINKEDIN