

10 idées de contenu

# B2B pour développer sa page LinkedIn



VOTRE CONTENU B2B POUR LINKEDIN

1 Bd Pablo Picasso 49000 Angers  
02 72 88 10 95 - [contact@kelcible.fr](mailto:contact@kelcible.fr)  
[www.kelcible.fr](http://www.kelcible.fr)



Kelcible  
CROISSANCE DIGITALE

## 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.

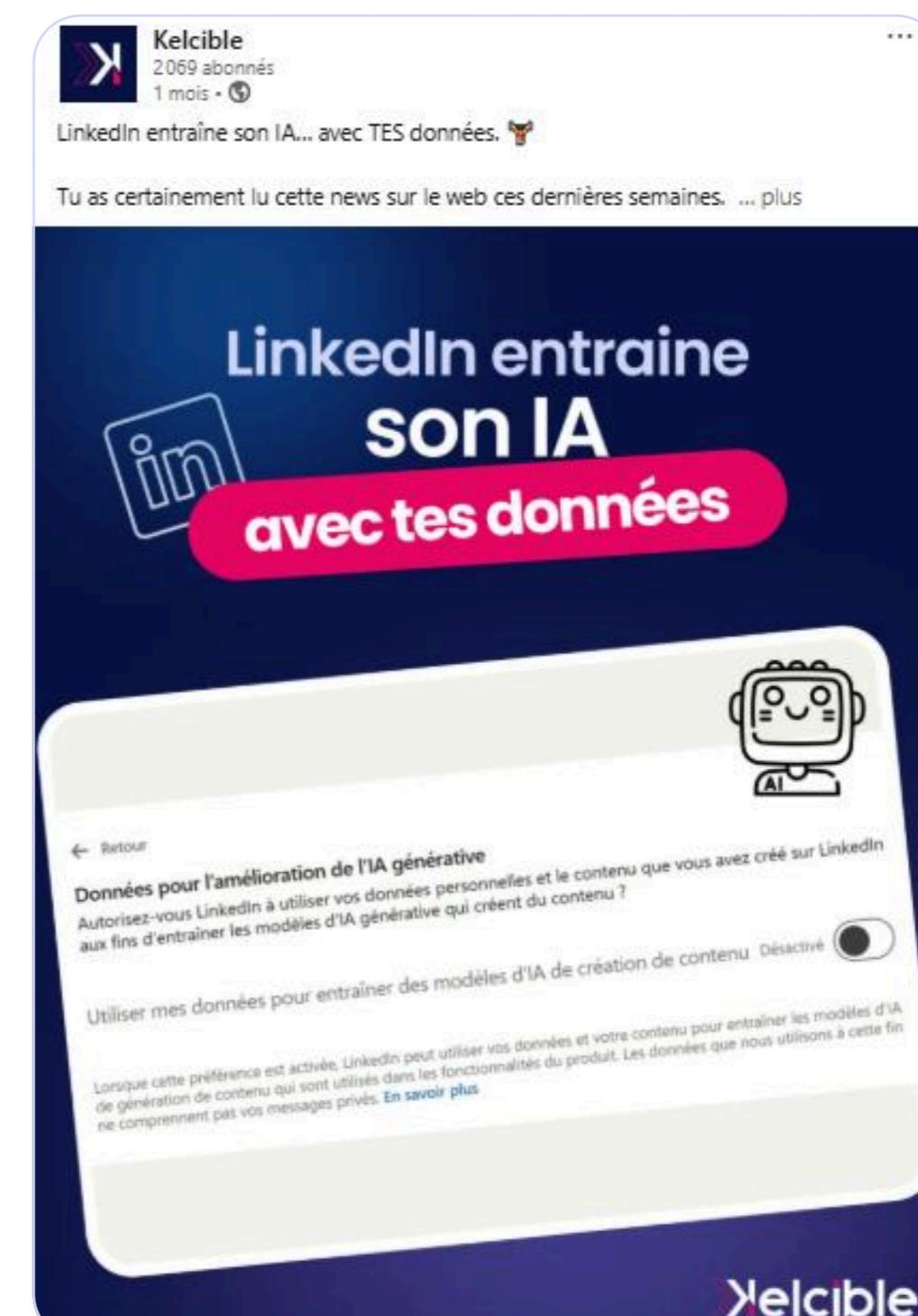


## 2. Le lexique

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

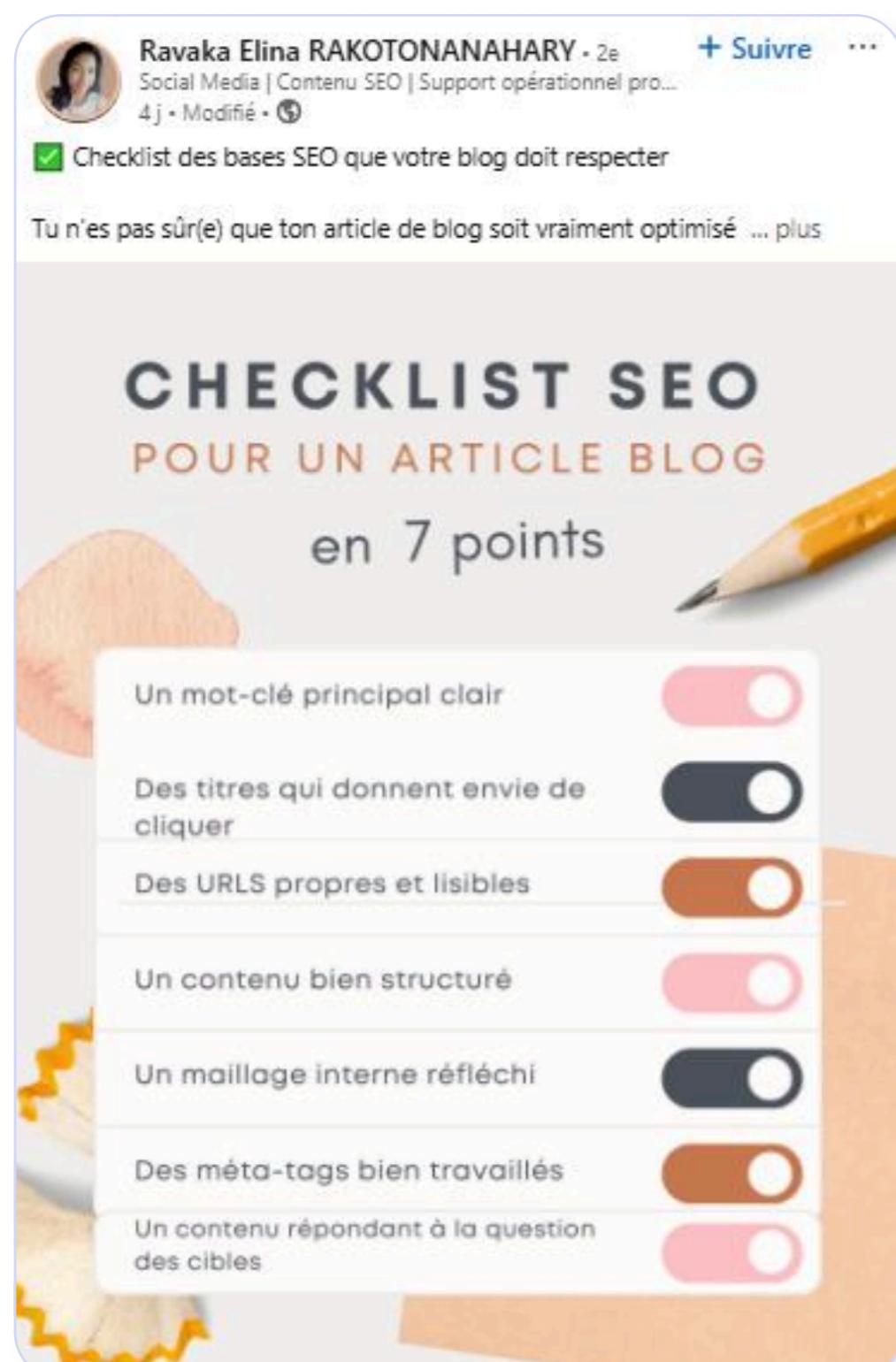
## 3. Partage d'actualités / veille

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 !



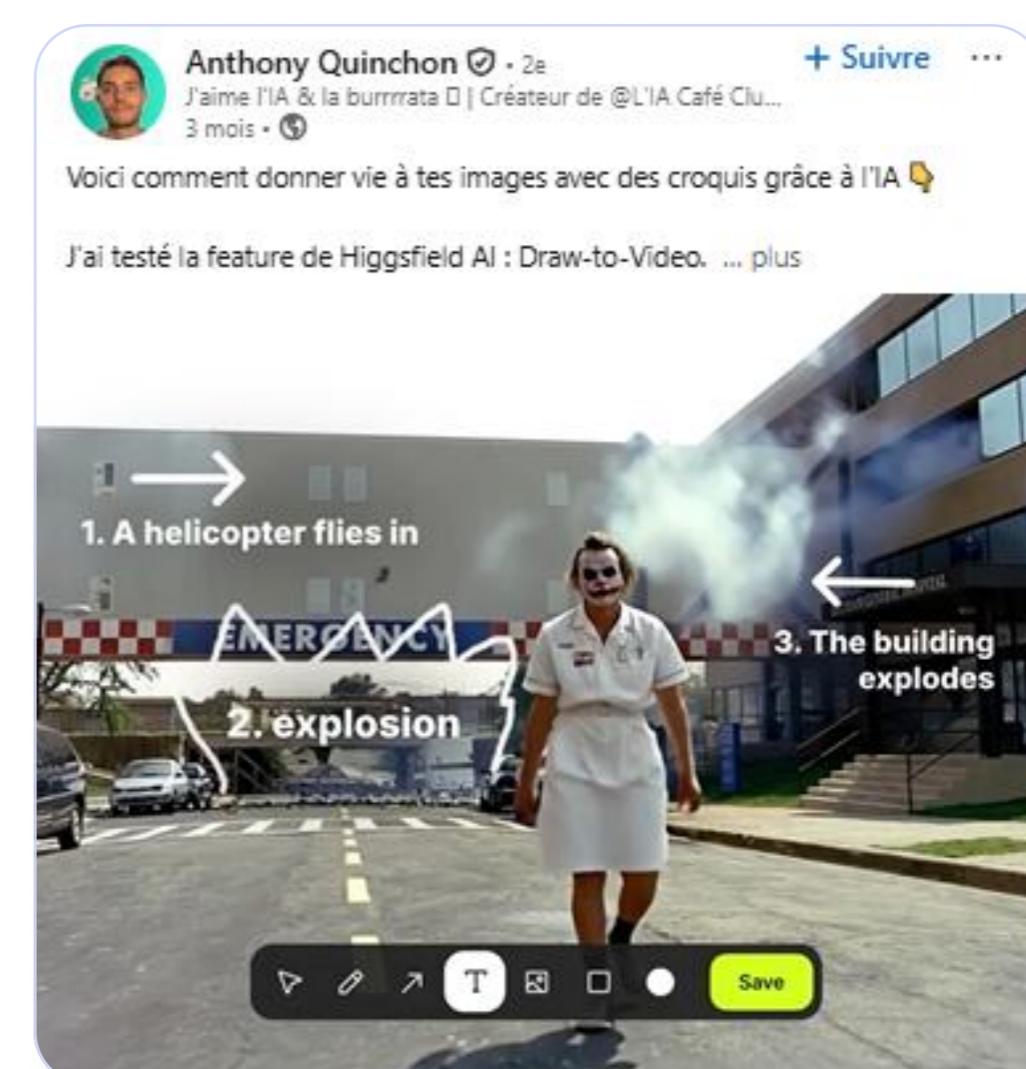
## 5. La checklist

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

## 6. Le tutoriel

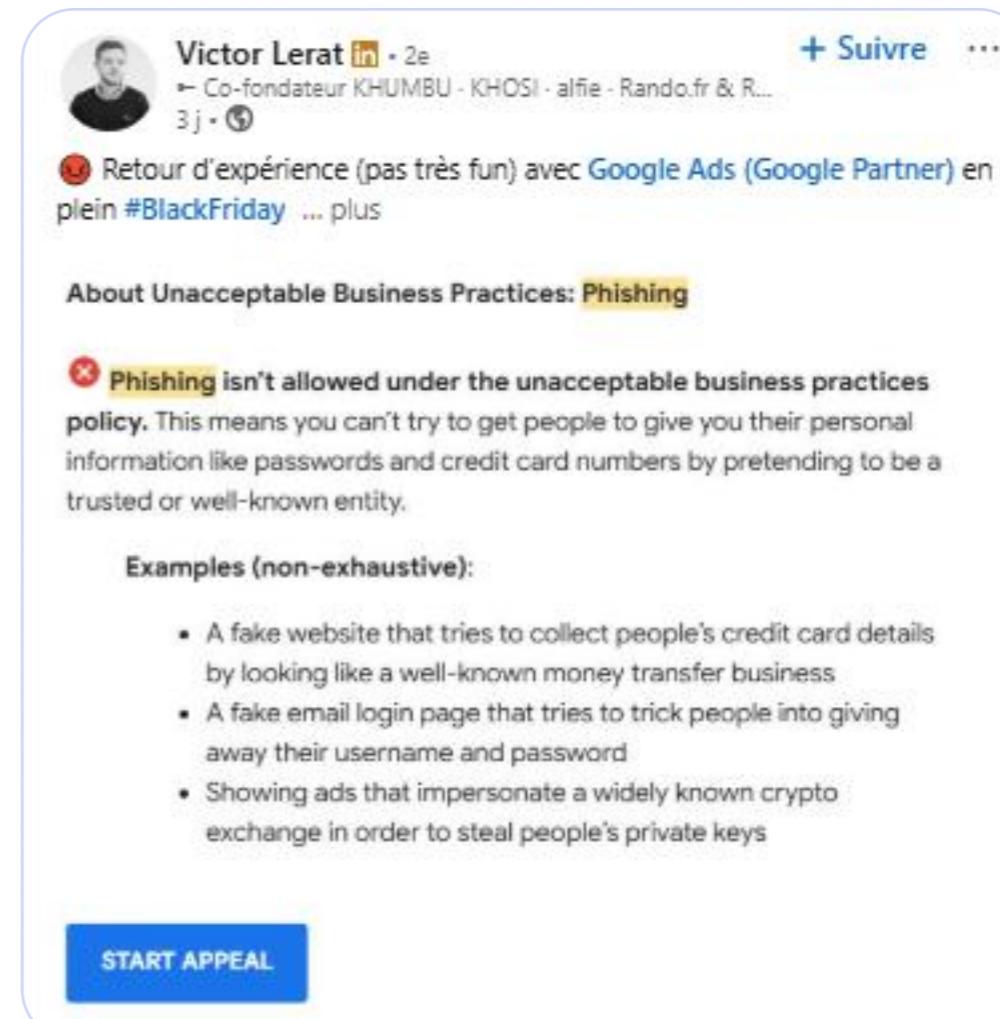
Comment détourer une image ? Comment configurer ton compte Analytics ? ...

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.



**Victor Lerat**  2e  
Co-fondateur KHUMBU - KHOXI - alfie - Rando.fr & R...  
3 j.   
Retour d'expérience (pas très fun) avec Google Ads (Google Partner) en plein #BlackFriday ... plus

**About Unacceptable Business Practices: Phishing**

 **Phishing** isn't allowed under the unacceptable business practices policy. This means you can't try to get people to give you their personal information like passwords and credit card numbers by pretending to be a trusted or well-known entity.

**Examples (non-exhaustive):**

- A fake website that tries to collect people's credit card details by looking like a well-known money transfer business
- A fake email login page that tries to trick people into giving away their username and password
- Showing ads that impersonate a widely known crypto exchange in order to steal people's private keys

[START APPEAL](#)



**Thomas Jossomme**  2e  
Agence d'acquisition e-commerce : Le Petit Ballon, Orc...  
Prendre un rendez-vous  
3 sem.   
Avec nos clients, le Q4 est bien lancé. On a la tête dans le guidon et on exécute nos stratégies préparées en amont. ... plus

Quel levier comptera le plus pour votre croissance e-commerce en 2026 ?  
L'auteur peut voir votre vote. [En savoir plus](#)

Meta Ads	50%
Google Ads	10%
TikTok Ads	10%
La créa	30%

20 votes • Sondage fermé

## 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 !



**Vendredi c'est... L'inspi du jour**

**Le grand retour du Brutalisme**

   
  
**RevelatorLabs®** **Music is Everything**



**PORTRAIT** : Marion, chargée ...     
À regarder ... Partager  
Regarder sur 

## 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](mailto:contact@kelcible.fr)  
[www.kelcible.fr](http://www.kelcible.fr)



VOTRE CONTENU B2B POUR LINKEDIN