

ReachUp

LinkedIn Playbook : Freelance Growth & Marketing Edition

Les frameworks, modèles et stratégies concrètes pour transformer LinkedIn en un levier d'acquisition fiable et mesurable.

Tu maîtrises déjà les bases.

Mais publier régulièrement ne suffit plus.

Tu veux des posts qui déclenchent des conversations, des leads, des rendez-vous et pas juste des likes.

Ce guide va droit au but :

- optimiser ton profil pour qu'il convertisse,
- structurer tes posts pour déclencher de l'action,
- comprendre ce qui génère réellement de l'inbound (et ce qui n'en génère pas),
- et te faire gagner un temps fou grâce à une méthode claire et duplicable.

Bref : ce n'est pas un guide pour débiter sur LinkedIn, c'est un système pour en faire un vrai canal d'acquisition freelance.



1. Optimise ton profil pour convertir (vraiment)

Ton profil LinkedIn n'est pas un CV.

C'est une **landing page**. Et chaque visiteur est un prospect potentiel.

Tu as quelques secondes pour capter l'attention, faire comprendre ta promesse de valeur, et déclencher une action (visite site, DM, call, etc.).

Objectif : que ton profil dit en 5 secondes :

- Ce que tu fais
- Pour qui
- Quel bénéfice tu apportes
- Pourquoi **toi plutôt qu'un autre**

Structure de bio efficace :

Je suis [ton métier/spécialisation] et j'aide [cible précise] à [résultat business clair] grâce à [approche/méthodo unique].

Exemple :

Je suis consultant growth et j'aide les SaaS B2B à générer +30 leads/mois via des funnels LinkedIn + contenu automatisé.

Règles d'or :

- **Spécifique > générique** : pas de "j'accompagne les entreprises dans leur visibilité digitale..."
- **Résultat concret > tâche floue** : parle de *gains*, pas de *livrables*
- **Méthodo identifiable > jargon flou** : "via des workflows cold + warm content" > "avec une stratégie adaptée"
- **Ton direct > storytelling flou** : va droit au but

Micro-action :

Je suis _____

et j'aide _____

à _____

grâce à _____

Astuce Pro :

Ajoute un vrai CTA en fin de bio, comme :

- “Tu veux en discuter ? Envoie-moi un message.”
- “Calendly ici si tu veux un audit rapide : [ton lien]”
- “Tu gères un SaaS B2B ? Lis mes cas concrets juste en dessous.”



2. 5 hooks à personnaliser pour déclencher des leads (pas juste des likes)

Les premières lignes de ton post LinkedIn sont ton seul vrai "CTR".

Si ton hook n'interrompt pas le scroll, le reste de ton contenu n'existe tout simplement pas. Un bon hook, c'est :

- une tension ou un angle inattendu
- une promesse claire de transformation
- un miroir tendu à ton audience idéale

5 hooks à tester immédiatement :

1 / Ce que j'ai arrêté de faire sur LinkedIn (et qui m'a rapporté + de leads)

Format "contre-intuition" très puissant — joue sur le recul, l'évolution, la révélation

Ex : *J'ai arrêté de chercher de la viralité. Depuis, j'ai doublé mes demandes d'appel.*

2 / Les 3 erreurs que j'ai corrigées pour transformer mon reach en appels clients

Format pédagogique + preuve d'expérience. Tu montres que tu sais ce que tu fais.

Ex : *Avant j'avais 80 likes, zéro client. Voici ce que j'ai changé.*

3 / Mon framework simple pour générer 3 appels/mois sans ads

Format "méthode concrète", très apprécié des prospects en réflexion active

Ex : *Mon combo 3 posts par semaine + DM ciblés = 3 appels/mois sans Ads*

4 / Ce que je mesure vraiment sur LinkedIn (et ce que j'ignore totalement)

Tu parles leur langage : KPI, data, efficacité.

Ex : *Je ne regarde plus mon taux d'engagement. Je regarde le nombre de profils qui visitent ma page contact.*

5 / Le contenu qui m'a ramené mon client le plus rentable (et pourquoi ça a marché)

Format storytelling analytique. Très bon pour inspirer sans bullshit.

Ex : *Ce post m'a rapporté 12K € sur 6 mois. Voilà pourquoi il a marché (et pourquoi ce n'est pas le reach).*

Rappel de méthode :

Avant de chercher un hook "stylé", clarifie **le message que tu veux faire passer.**

1. Quel est le **résultat, insight ou transformation** que tu veux partager ?
2. Quel est l'**angle qui crée de la tension, du contraste ou une projection claire** ?
3. Le hook doit donner envie de cliquer, **pas juste d'applaudir.**



3. 10 erreurs invisibles qui plombent ton impact sur LinkedIn (même avec du reach)

Tu peux avoir des likes, un bon reach, même des reposts... et pourtant **aucune prise de contact**.

Pourquoi ? Parce que le problème n'est pas toujours la portée. C'est souvent **ce que tu déclenches derrière**.

Voici les erreurs fréquentes qui font perdre du temps et de l'opportunité business.

1 – Optimiser pour l'algorithme, pas pour l'humain

Tu publies au bon moment, tu joues les formats... mais ton message ne parle pas au prospect.

À faire : recentre-toi sur un vrai déclencheur (pain point, tension, projection, question de fond).

2 – Mettre un lien direct dans le post

LinkedIn freine les posts qui font sortir de la plateforme.

À faire : mets ton lien en commentaire ou utilise une formulation "action à la fin" en DM.

3 – Ne pas insérer de vrai "call to action business"

Tu expliques, tu analyses, tu partages. Mais tu ne guides pas la suite.

À faire : "Tu veux voir l'exemple ? Je te l'envoie." ou "Tu veux un audit ? Réponds ici." = micro-engagement.

4 – Ignorer les 3 premières lignes

Si le hook est tiède, tu n'existes pas.

À faire : tension narrative, idée contre-intuitive, ou promesse forte dès la première ligne.

5 – Trop dense, pas scannable

Un mur de texte, même pertinent, ne sera pas lu.

À faire : 1 idée = 1 paragraphe max. Respiration visuelle, rythme oral.

6 – Ne pas répondre aux commentaires rapidement

Pas de réponse = impression de monologue = chute du reach

À faire : réponds dans l'heure. Les 10 premiers commentaires lancent ton post.

7 – Poster sans alignement avec ton offre

Tu postes, mais ce n'est pas lié à ce que tu vends. Résultat : visibilité sans pipeline.

À faire : 70 % de tes posts doivent être connectés à ta problématique métier.

8 – Trop de posts “réflexion”, pas assez de “cas”

Les gens comprennent mieux un exemple qu'un concept.

À faire : 1 post sur 3 = cas client, test, split-test, transformation concrète.

9 – Penser “fréquence” avant “cohérence”

Tu postes pour poster, mais le fil rouge est flou.

À faire : choisis 2-3 axes de com. Répète, renforce, varie le format mais garde la ligne.

10 – Ne pas interagir en dehors de tes propres posts

L'algorithme valorise ceux qui nourrissent le réseau.

À faire : commente 3-5 posts ciblés/jour dans ta niche. Tes prospects doivent te voir ailleurs que sur ton propre feed.



4. Starter Pack : 5 formats de posts qui génèrent des appels (pas juste de l'engagement)

Tu veux de la visibilité utile, pas du bruit. Ces formats sont pensés pour :

- renforcer ton positionnement
- attirer des leads qualifiés
- démontrer concrètement ta valeur

Idée	Post manuel	Avec ReachUp
Micro-framework ou méthode terrain	Les 3 étapes que j'applique pour générer des leads inbound sur LinkedIn en moins de 60 min/semaine.	Titre, accroche, structure + CTA orienté prise de contact générés pour toi.
Erreur stratégique fréquente chez ta cible	La grosse erreur que font 90 % des SaaS early-stage avec leur stratégie LinkedIn.	<i>Post construit avec mise en tension, storytelling court, et reformulation dynamique.</i>
Mini-cas client ou retour d'expérience chiffré	Comment on est passé de 2 leads/mois à 11 grâce à une séquence DM + contenu ciblé.	Template de structure "Problème → Process → Résultat → Call" auto-rempli à partir de ton cas réel.
Point de vue clivant ou tendance à décrypter	Pourquoi le "personal branding" n'a jamais suffi à vendre (et ce qu'il faut faire à la place).	Variations de titre + prompt d'angle pour affirmer ta posture sans t'inventer une polémique.
Coulisses business / introspection stratégique	Pourquoi j'ai arrêté de faire X pour me concentrer sur Y (et ce que ça a changé pour mon acquisition).	Structure de post "Déclat → Changement → Résultat" + hook personnalisé.

Micro-action : Choisis un format. Note une première idée brute. Puis laisse ReachUp en faire un post structuré, cohérent et postable demain.

Astuce pro :

Varie les formats de post (astuce, storytelling, opinion, témoignage client...) pour garder ton audience engagée dans le temps. L'alternance crée de la fraîcheur et évite la lassitude.

Et si tu n'as pas 3h à perdre par semaine à réfléchir à ça...

ReachUp t'aide à publier avec régularité, pertinence et impact, même sans temps ni inspiration.

- Des idées personnalisées à partir de ton offre, ton positionnement et ta cible
- Des drafts de posts rédigés et reformulés selon ton ton
- Un calendrier éditorial clair, planifiable en 10 minutes

Teste ReachUp gratuitement pendant 7 jours (sans CB) :

<https://www.reachup.tech>

ReachUp