

PROSPECTER SUR LINKEDIN AVEC CHATGPT (c'est dingue)

Comment prospecter sur LinkedIn en moins de 10 minutes ? Chagipiti présente trois techniques pour trouver des prospects qualifiés et les amener à vous contacter.

Utilisez la recherche avancée pour trouver des prospects qualifiés

La première étape pour prospecter sur LinkedIn est d'utiliser la fonctionnalité de recherche avancée. Elle permet de trouver des contacts en fonction de leur poste, de leur lieu d'activité ou de leurs études. Ensuite, il est possible d'affiner la recherche en choisissant divers filtres, tels que le secteur d'activité. En suivant cette méthode, vous pouvez rapidement identifier des prospects qualifiés.

Trouver le bon moment pour contacter vos prospects

Il y a trois étapes avant que vos clients ne décident d'acheter un produit ou un service. La première est la prise de conscience d'un problème. La deuxième étape consiste à rechercher des solutions et les comparer. Enfin, la dernière étape est la décision d'acheter. La plupart des clients LinkedIn que vous allez prospecter ne sont pas encore prêts à acheter. En envoyant des messages qui parlent de vos produits ou services, vous contactez des prospects au stade de la décision. La solution est de prendre contact en leur proposant des solutions à leurs problèmes.

Utiliser les groupes de discussion pour proposer des solutions

Les groupes de discussion sur LinkedIn sont des espaces où les utilisateurs peuvent partager du contenu et débattre autour d'un thème. Dans ces groupes, les membres posent de nombreuses questions. Vous pouvez identifier les groupes où sont présents vos prospects et leur apporter des réponses sous forme de contenu dédié, comme un document PDF ou un article de blog. Chagipiti peut vous aider à créer ces contenus en quelques secondes.

Publier du contenu pour attirer l'attention de clients potentiels

Publier du contenu est la technique la plus efficace pour gagner des clients sur LinkedIn. L'idée est de proposer du contenu qui traite des problèmes de votre cible. Chagipiti peut vous aider à créer des publications optimisées pour LinkedIn. Une fois que vous avez publié votre contenu, vous pouvez identifier des clients potentiels parmi vos likes et commentaires. Vous pouvez alors contacter ces prospects pour leur proposer des solutions à leurs problèmes.

En utilisant ces trois techniques, vous pouvez prospecter sur LinkedIn en moins de 10 minutes tout en obtenant des résultats concrets.

Source : [Ludo Salenne](#) | Date : 2023-02-23 10:43:40 | Durée : 00:06:09

→ **Accéder à [CHAT GPT](#) en cliquant dessus**