

DIGITAL

# Accroître l'attractivité de votre cabinet : 5 étapes clés pour vous lancer sur LinkedIn

Avec ses **900 millions de membres actifs**, LinkedIn se positionne aujourd'hui comme **un levier très intéressant pour développer votre visibilité**.

Que vous soyez un cabinet déjà actif sur la plateforme ou que vous envisagiez de vous lancer, **il est crucial d'adopter une stratégie efficace pour vous démarquer et atteindre vos objectifs**.

Cette fiche conseil vous propose **cinq étapes clés** pour optimiser votre présence sur LinkedIn.





On vous dit tout !

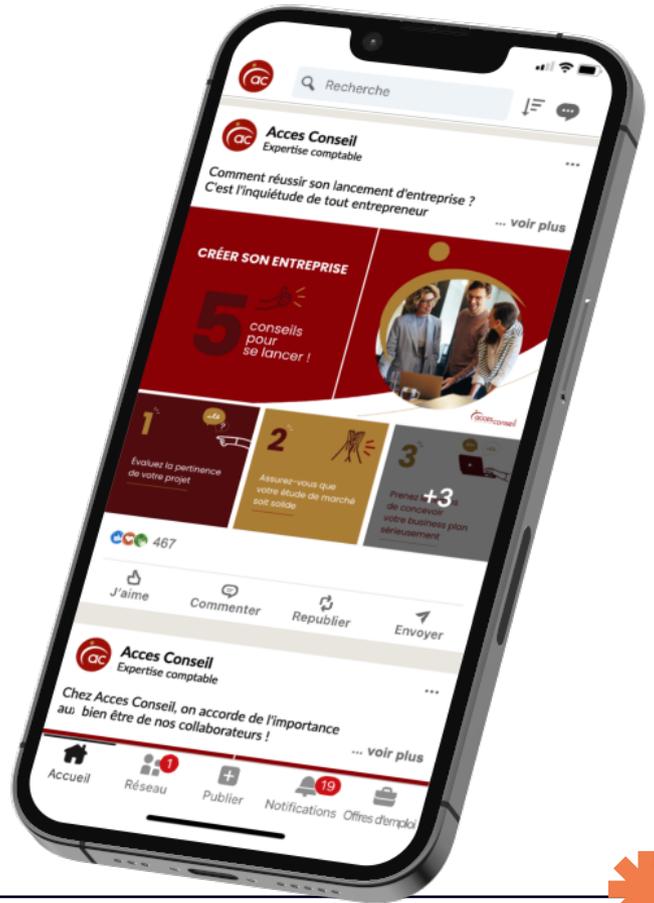
# 5 étapes clés pour vous lancer

**1 · DÉFINISSEZ VOTRE  
LIGNE ÉDITORIALE**

**2 · CRÉEZ OU METTEZ À  
JOUR VOTRE PROFIL**

**3 · ÉLABOREZ DU CONTENU  
IMPACTANT**

**4 · PLANIFIEZ  
ET INTERRAGISSEZ**



**5 · ANALYSEZ ET AJUSTEZ  
EN CONTINU**

## 1 · DÉFINISSEZ VOTRE LIGNE ÉDITORIALE

**Structurez votre présence sur LinkedIn grâce à votre ligne éditoriale.** Elle va vous permettre de maintenir une cohérence globale et de toucher efficacement votre public ciblé. Pour cela :

- **Identifiez vos cibles en fonction de vos objectifs :** souhaitez-vous toucher des prospects, communiquer auprès de vos clients, valoriser vos collaborateurs, recruter des candidats ou renforcer vos partenariats ?
- **Déterminez les thématiques et sujets qui peuvent intéresser chacune de ces cibles :** l'actualité économique, les missions du cabinet, les outils à disposition, les informations sur la marque employeur, les actualités du cabinet...
- **Réfléchissez au ton à adopter dans vos publications :** optez pour un style qui reflète votre cabinet : professionnel, accessible, sérieux, humoristique...
- **Déterminez le style graphique de vos publications :** facilitez la reconnaissance de marque et la cohérence globale avec une palette de couleurs, les polices, les principes graphiques...
- **Choisissez la fréquence de publication :** au départ, nous conseillons de publier une fois par semaine pour obtenir les premières retombées tout en évitant de vous épuiser.

### NOTRE TIPS

Utilisez un **calendrier éditorial** pour avoir une vue d'ensemble

## 2 · CRÉEZ OU METTEZ À JOUR VOTRE PROFIL



Soignez votre profil LinkedIn pour qu'il soit complet, attrayant et représentatif de votre cabinet.

Voici quelques éléments clés à optimiser :

### BANNIÈRE DU CABINET

Créez une image qui reflète votre vision et qui met en valeur vos expertises.

### PHOTO DU PROFIL

Préparez votre logo et veillez à ce qu'il soit facilement reconnaissable.

### À PROPOS (INFOS)

Rédigez un résumé court et concis mettant en avant votre savoir-faire, vos services et vos valeurs, tout en incluant des mots-clés pertinents pour le référencement.

### SITE INTERNET

Ajoutez le lien vers votre site internet.

### INFORMATIONS PRATIQUES

Nous vous invitons vivement à compléter ces informations qui peuvent être utiles pour les clients, prospects et potentiels candidats.

**CLASSE7**  
L'agence engagée auprès des Experts-Comptables pour révéler leur cabinet !  
Services de publicité · Saint-Herblain, Pays de la Loire · 1 K abonnés · 11-50 employés

Laetitia et 14 autres relations travaillent ici

Envoyer un message Suivi

Accueil Mon organisation **À propos** Posts Emplois Personnes

**Vue d'ensemble**

Nous, c'est CLASSE7, l'agence de communication, engagée et passionnée auprès des Experts-Comptables depuis plus de 10 ans. Nous connaissons votre Profession, ses enjeux, ses besoins et son potentiel (digitalisation, marketing de l'offre, marque employeur...) grâce à :

- + de 1 400 cabinets accompagnés (de 1 à plusieurs centaines de collaborateurs)
- + de 3 500 projets réalisés ; nous vous proposons une expertise 360 (logo, site Internet, réseaux sociaux, plaquette/flyer, vidéo... et bien plus encore !)

Nous sommes fiers de vous proposer des solutions en communication, façonnées au fur et à mesure de nos expériences auprès des cabinets, pour répondre aux problématiques de votre Profession à travers un accompagnement stratégique, créatif et humain afin de rendre visible, la singularité de votre cabinet.

**Site web**  
<https://classe7.fr/>

**Téléphone**  
02 40 95 59 95

**Secteur**  
Services de publicité

**Taille de l'entreprise**  
11-50 employés  
18 membres associés

**Siège social**  
Saint-Herblain, Pays de la Loire

**Fondée en**  
2013

**Spécialisations**  
LOGO, SITE INTERNET, DIGITAL, MARQUE EMPLOYEUR, WEB, EXPERT-COMPTABLE et RÉSEAUX SOCIAUX

### NOTRE TIPS

Personnalisez l'URL de votre page pour plus de professionnalisme !

## 3 · ÉLABOREZ DU CONTENU IMPACTANT

Pensez vos contenus pour les prochaines semaines. L'idéal étant d'avoir de la visibilité pour les 2 à 3 prochains mois. Nos principaux conseils :

- **Alternez les thématiques** : définissez différents sujets toutes les semaines.
- **Partagez votre expertise et offrez de l'information** : offrez des conseils pratiques, des analyses de l'actualité...
- **Soyez cohérent** : alignez vos contenus avec votre ligne éditoriale et vos valeurs.
- **Interpellez et engagez votre communauté** : rédigez des accroches qui captent l'attention.
- **Variez les formats** : image, carrousel, sondage, gif, vidéo... les possibilités sont nombreuses.
- **Humanisez votre cabinet** : n'hésitez pas à partager des photos mettant en scène vos équipes.

### NOTRE TIPS

N'hésitez pas à **réutiliser et adapter des contenus existants** (articles de blog, newsletters...) et **n'oubliez pas d'inclure les marronniers** (les événements récurrents comme les fêtes de fin d'année, les congés estivaux...)

## 4 · PLANIFIEZ ET INTERRAGISSEZ

Une fois vos contenus prêts, il ne vous reste plus qu'à les rendre visibles ! Pour cela :

- **Déterminez les jours de publication** : les meilleurs jours pour publier sont le mardi, mercredi et jeudi.
- **Planifiez vos posts à l'avance** : utilisez un outil de planification, cela vous permettra de rester actif sur LinkedIn même pendant les périodes chargées.
- **Modérez vos publications** : répondez aux commentaires laissés sous votre publication et interagissez avec votre communauté.
- **Invitez vos contacts à suivre votre page**, n'hésitez pas à passer également l'information en interne auprès des collaborateurs : plus vous aurez d'abonnés, plus la portée des publications sera grande.

### NOTRE TIPS

Likez, commentez, partagez les publications du cabinet avec  **votre profil personnel**  pour augmenter leur visibilité

## 5 · ANALYSEZ ET AJUSTEZ EN CONTINU



Prenez le temps d'analyser les performances de vos publications pour vous permettre de rester pertinent et efficace dans vos prochaines publications. Vous pouvez notamment regarder les indicateurs suivants :

- **Examinez vos statistiques** : avez-vous de nouveaux abonnés ? Plus de visites sur votre page ou votre site ?
- **Analysez votre taux d'engagement** : avez-vous plus de likes, commentaires, partages ?
- **Identifiez les contenus performants** : quels posts ont fonctionné et pourquoi ?

En fonction de ces informations, **vous pourrez ajuster votre ligne éditoriale** afin d'adapter vos thématiques et formats en fonction des préférences de votre audience.

### NOTRE TIPS

Utilisez la fonctionnalité «**Statistiques**» de LinkedIn pour accéder à des **données détaillées sur vos performances**

## Pour conclure

Ces 5 étapes sont **indispensables pour structurer et engager** votre présence web.

Ainsi, vous développerez votre visibilité auprès de vos clients, de vos prospects mais également des candidats !

N'oubliez pas que **la constance et l'authenticité** sont essentielles.

Ça y est, vous avez toutes les cartes en main pour positionner votre cabinet d'expertise comptable comme un acteur incontournable sur LinkedIn !

**Classe 7 vous conseille et vous accompagne dans votre attractivité auprès de candidats.**  
Découvrez nos différentes expertises :

RESSOURCE

→ ARTICLE



**STRATÉGIE DIGITALE POUR LES CABINETS D'EXPERTISE COMPTABLE : BRILLEN SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX**