

DIGITAL

Développer ses abonnés sur LinkedIn

Aujourd'hui, LinkedIn est devenu un levier incontournable pour les cabinets d'avocats. Au-delà d'une simple présence, il s'agit d'un véritable outil pour gagner en visibilité, renforcer votre crédibilité, attirer de nouveaux clients et talents. Mais encore faut-il savoir comment développer efficacement votre communauté.

Découvrez dans cette fiche conseil les actions concrètes pour faire grandir votre communauté et valoriser votre expertise.





Développer votre audience sur LinkedIn ne repose pas sur le hasard, mais sur une stratégie simple, régulière et cohérente.

01.

Invitez votre réseau à suivre votre page entreprise

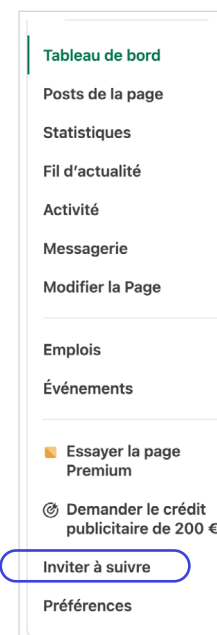
C'est l'un des leviers le plus efficace et le plus simple.
Comment faire ?

- **Étape 1 :** Vous devez être administrateur de la page,
- **Étape 2 :** Se rendre sur le panneau d'administration de votre page entreprise
- **Étape 3 :** Cliquez sur **"inviter à suivre"**,
- **Étape 4 :** Vous pouvez désormais inviter jusqu'à 250 personnes par mois.

Quelques conseils :

- Prenez quelques minutes chaque mois pour **inviter vos contacts LinkedIn à suivre votre page**,
- **Ciblez les personnes invitées** selon vos objectifs (prospection, recrutement ...),
- **Mobilisez vos collaborateurs** pour qu'ils invitent leur propre réseau,
- **Faites-le après un échange**, un rendez-vous ou une mission réussie.

Cette action rapide permet de développer votre base d'abonnés sans effort complexe.



Étape 3

02.

Publiez du contenu utile et régulier

C'est le cœur de votre stratégie : sans contenu, pas de croissance.

La croissance d'une page entreprise repose sur un triptyque essentiel : de la régularité, de la constance et un contenu qui apporte une réelle valeur à votre audience.

Les bonnes pratiques :

- **Publiez 1 fois** par semaine,
- **Définissez** une stratégie éditoriale cohérente avec vos objectifs,
- **Partagez** des conseils concrets et accessibles,
- **Décryptez** l'actualité,
- **Valorisez** la vie de votre cabinet.



03.

Sollicitez les interactions

LinkedIn est un réseau social donc l'interaction est essentielle.

À mettre en place :

- Encouragez vos collaborateurs à **interagir** et à **republier vos publications**,
- Interagissez avec **votre écosystème** (likes, commentaires),
- Répondez **systématiquement** aux commentaires.

Plus vous êtes actif, plus votre visibilité augmente.

04.

Travailler votre visibilité au-delà de LinkedIn

Pour accélérer votre croissance, pensez diffusion.

Quelques actions simples :

- **Ajoutez** votre page LinkedIn dans vos signatures email,
- **Intégrez-la** à votre site web,
- **Partagez** vos publications dans vos newsletters,
- **Parlez-en** lors de vos échanges clients,
- **Envoyez** un emailing à un vos clients pour leur partager votre page.

Chaque point de contact devient une opportunité de visibilité.



05.

Appuyez-vous sur vos ressources en interne

Vos collaborateurs sont vos meilleurs relais de visibilité.

Chaque collaborateur dispose de son propre réseau LinkedIn. En les impliquant, vous démultipliez naturellement la portée de vos publications et accélérez la croissance de vos abonnés.

- Encouragez vos équipes à **relayer les publications** du cabinet,
- **Invitez-les à interagir** (likes, commentaires),
- **Sensibilisez-les à l'intérêt** de LinkedIn pour le cabinet.



Planifiez un créneau mensuel dédié pour inviter votre réseau à suivre votre page.
En 5 minutes, vous pouvez générer plusieurs dizaines de nouveaux abonnés.



Pour conclure

Développer vos abonnés LinkedIn, c'est avant tout **une question de régularité et de méthode.**

En activant les bons leviers, vous transformez LinkedIn en un véritable outil de visibilité et de développement pour votre cabinet.

Un cabinet visible sur LinkedIn est un cabinet qui attire, rassure et se développe durablement.



Eloqens est à vos côtés pour
faire de votre communication un
véritable atout.



Contactez-nous
pour découvrir nos solutions spécialement
conçues pour les cabinets d'avocats !

[ELOQENS.FR](https://eloqens.fr)