

# Mini-audit pour une présence LinkedIn qui convertit.



Vous publiez sur LinkedIn, vous envoyez des messages, vous activez votre réseau... Mais les résultats ne sont pas au rendez-vous. Vous vous demandez peut-être : « *Qu'est-ce qui cloche dans ma présence LinkedIn ?* »

Ce mini-guide est là pour vous aider à y voir clair. Il ne vous promet pas une méthode miracle, mais un audit pratique, à faire en 3 minutes, pour identifier ce qui bloque et activer les bons leviers.



**3 PAGES**  
**3 MIN**



**MIS A JOUR**  
**AOÛT 2025**

# Votre profil LinkedIn : utile ou décoratif ?

Votre page LinkedIn est-elle juste une carte de visite ou une véritable porte d'entrée vers votre expertise et votre entreprise ?

Posez-vous ces 4 questions fondamentales :

01

**VOTRE TITRE RÉPOND-IL À LA QUESTION "POURQUOI DEVRAIS-JE M'INTÉRESSER À VOUS ?" EN MOINS DE 10 SECONDES ?**

02

**EST-CE QUE VOTRE BANNIÈRE DONNE UNE IDÉE CLAIRE DE VOTRE EXPERTISE OU DE VOTRE PROPOSITION DE VALEUR ?**

03

**VOTRE RÉSUMÉ RACONTE-T-IL UNE HISTOIRE ORIENTÉE CLIENT ? OU BIEN DÉROULE-T-IL UNIQUEMENT VOTRE CV ?**

04

**EST-CE QUE QUELQU'UN POURRAIT EN APPRENDRE PLUS SUR VOTRE OFFRE OU VOUS CONTACTER FACILEMENT DEPUIS VOTRE PROFIL ?**

05

**GLOBALEMENT, EST-CE QUE VOUS JUGEZ VOTRE PROFIL ATTRAYANT ?**



# Votre contenu : est-ce qu'il travaille pour vous ?

Un post LinkedIn doit faire une chose : avancer votre prospect d'un cran dans sa réflexion. L'objectif est de créer du contenu qui connecte, informe et surtout, engage sans jamais "pitcher".

Voici les questions que vous devez vous poser :

## 01

**EST-CE QUE VOS DERNIERS POSTS RÉPONDENT À UNE VRAIE QUESTION OU DOULEUR DE VOTRE CIBLE ?**

## 02

**DONNEZ-VOUS UN POINT DE VUE OU PARTAGEZ-VOUS DES EXPÉRIENCES PERSONNELLES DANS VOS POSTS ?**

## 03

**VOTRE TON EST-IL HUMAIN, INCARNÉ ET RECONNAISSABLE PARMIS D'AUTRES ?**

## 04

**AVEZ-VOUS INTÉGRÉ DES APPELS À L'ACTION CLAIRS (VERS UNE RESSOURCE, UNE PRISE DE CONTACT, UN COMMENTAIRE) ?**

## 05

**DISPOSEZ-VOUS D'UNE VISION CLAIRE DES POSTS QUI PERFORMENT LE MIEUX DANS VOTRE NICHE ?**



# Votre réseau : est-il réellement stratégique ?

Votre réseau LinkedIn ne vaut pas par sa taille, mais par sa pertinence : êtes-vous entouré des bonnes personnes pour développer votre activité ?

Voici 4 questions clés à se poser :

01

**VOTRE AUDIENCE ACTUELLE CORRESPOND-ELLE À VOS CIBLES COMMERCIALES PRIORITAIRES ?**

02

**AVEZ-VOUS DÉFINI UN PROCESS CLAIR POUR IDENTIFIER ET AJOUTER LES BONS PROFILS À VOTRE RÉSEAU LINKEDIN ?**

03

**VOTRE BASE DE CONTACTS EST-ELLE ACTIVE OU DORMANTE ?**

04

**PERSONNALISEZ-VOUS VOS MESSAGES DE CONNEXION AVEC DU CONTEXTE ET UNE TOUCHE HUMAINE ?**



[RDV DE CONSULTATION GRATUIT →](#)

# Votre tunnel de conversion Est-il structuré ?

Publier du contenu, c'est bien. Mais sans tunnel clair derrière, vous captez de l'attention... sans jamais la transformer en opportunité.

Voici 4 questions clés à se poser :

01

**AVEZ-VOUS MIS EN PLACE  
UN TUNNEL SIMPLE : POST  
→ RESSOURCE → EMAIL  
→ PRISE DE CONTACT ?**

02

**VOS POSTS RENVOIENT-  
ILS VERS DES CONTENUS  
TÉLÉCHARGEABLES OU  
DES RESSOURCES UTILES ?**

03

**DISPOSEZ-VOUS D'UN MINI  
CRM OU D'UN SUIVI DE VOS  
CONTACTS LINKEDIN  
ENGAGÉS ?**

04

**RELANCEZ-VOUS LES  
BONNES PERSONNES DANS  
LES JOURS QUI SUIVENT ?**



[RDV DE CONSULTATION GRATUIT →](#)

---

# Besoin d'un oeil expert ?

Vous avez rempli ce guide, répondu aux questions, mais vous sentez qu'il manque encore une cohérence d'ensemble, un effet de levier ?

On peut regarder ça ensemble. Chez Redwood, on conçoit des systèmes LinkedIn efficaces, humains. Et surtout... qui convertissent !

[RDV DE CONSULTATION GRATUIT →](#)

---

*Ce mini-guide vous a été offert par l'agence Redwood, une agence spécialisée en stratégie digitales et marketing de contenu.*

**Redwood.**

Agence de conseil en communication digitale.  
Paris, Bordeaux, Marseille

[www.agence-redwood.fr](http://www.agence-redwood.fr)



[agence.redwood@gmail.com](mailto:agence.redwood@gmail.com)