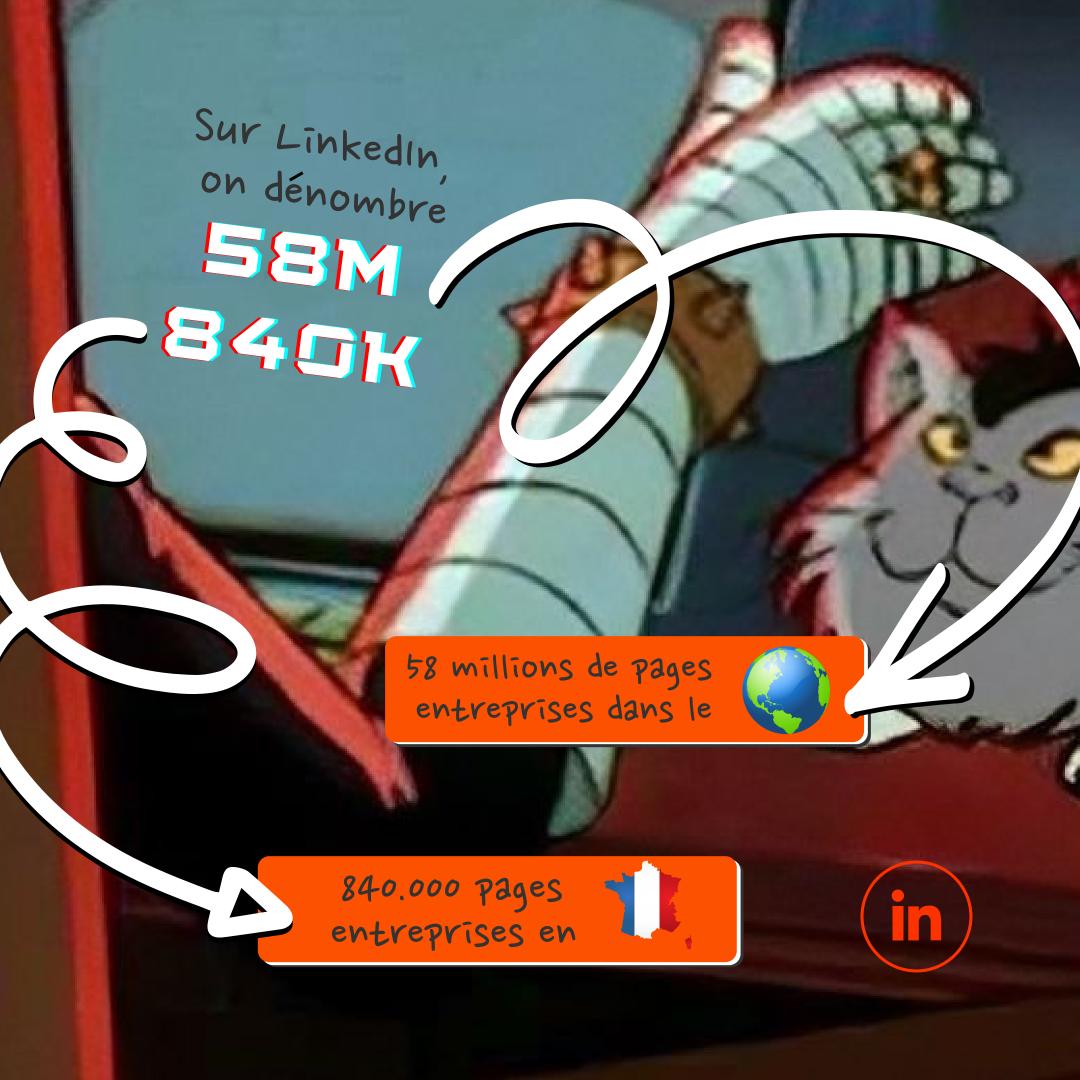
comment espionner ses concurrents sur Linkedin



et les tips d'expert de Sophie



Fino en est donc certain: tes concurrents ont une page LinkedIn!

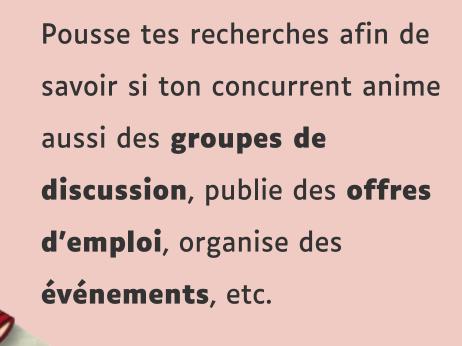




repérer où est le concurrent

Ton concurrent a-t-il une page entreprise? Utilise la <u>rubrique</u> "**Entreprise**" dans la recherche avancée pour la trouver.

Une fois sur la page entreprise, clique sur "Voir les employés sur LinkedIn", pour afficher les profils des collaborateurs.



s'abonner au concurrent

- Clique sur le bouton "Suivre" de la page entreprise.
- Abonne-toi aux profils des dirigeants et des collaborateurs, puis active la cloche.
- Adhère à son groupe de discussion.



observer ses posts

Consulte l'onglet "Posts":

- sur la page entreprise
- sur les **profils** des dirigeants et collaborateurs (dans "Afficher toute l'activité")



Analyse sa **ligne éditoriale**:

de quoi parle-t-il ? à quelle
fréquence ? quel est son ton
(sérieux, humoristique...) ? qui
mentionne-t-il ? quels
hashtags utilise-t-il ?



Pour savoir auprès de qui ton concurrent développe son réseau, observe qui like et commente ses posts ?

En te rendant sur son profil, dans "Afficher toute l'activité", tu peux également voir chez qui ton concurrent va commenter ou liker des publications.

pister ses mentions

Qui parle de ton concurrent ou de ses produits ? Tu le sauras en utilisant l'extension *Linkalyze*.



Avec cet outil, mets sous surveillance le nom de ton concurrent, de ses dirigeants, de ses collaborateurs-clés, de ses marques ou de ses produits.

Dès qu'un utilisateur LinkedIn publie un post avec ces motsclés, tu es prévenu.e!



Le tips d'expert de Sophie

Pour te protéger, installe l'extension de navigateur *InCognito*



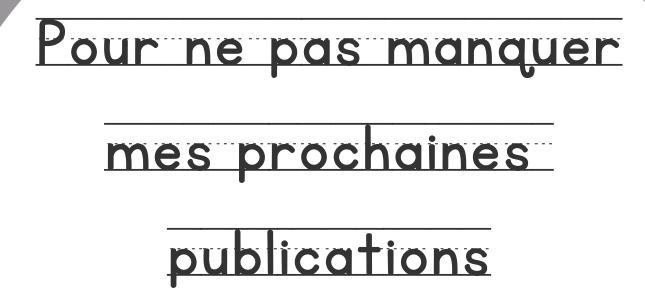
et visite leur profil en mode privé!

passe à l'action!

Tu as maintenant connaissance des **5 étapes clés** pour réaliser une **veille concurrentielle** sur **LinkedIn**.

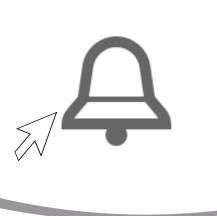
Lance toi!







Se connecter





Créatrice de Contenus B2B

Je vous aide à renforcer votre **crédibilité** et votre **trafic web** pour l'**acquisition** de nouveaux **clients**

Stratégie & Planning éditorial

blog

posts réseaux sociaux

newsletter

contenus SEO

