

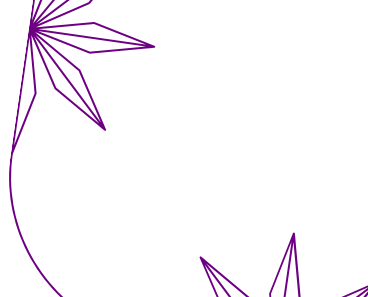


**On vous dit
de publier sur
LinkedIn.**

**Personne ne vous
dit QUOI.**

**Les 7 types de posts
qui attirent, engagent
et convertent**



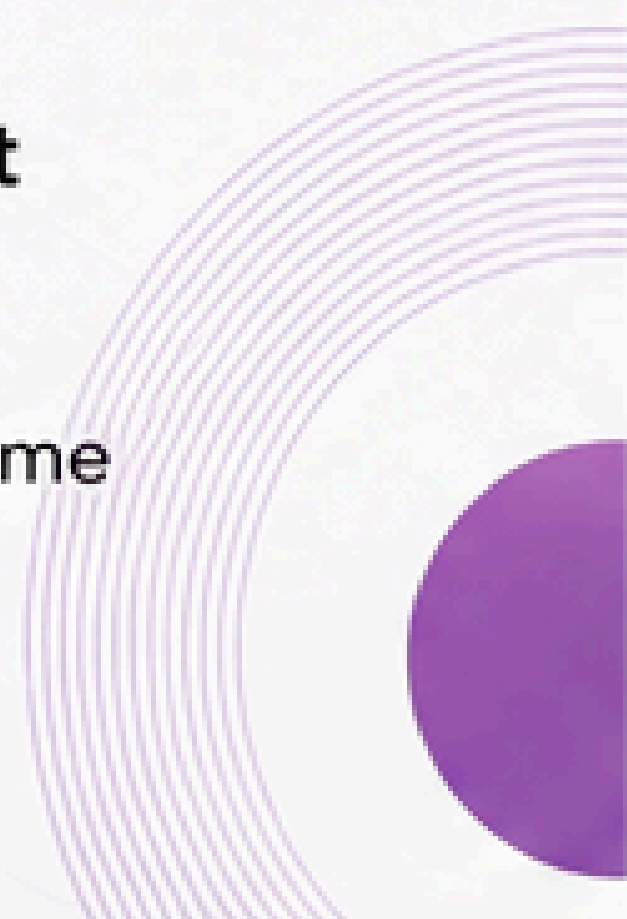


73%

**des professionnels
abandonnent LinkedIn
après 3 semaines.**

**Raison n°1 : ils ne savent
pas quoi dire.**

Ce carrousel règle ce problème
une fois pour toutes.





Le post éducatif

*"J'apprends quelque chose
à mon audience"*

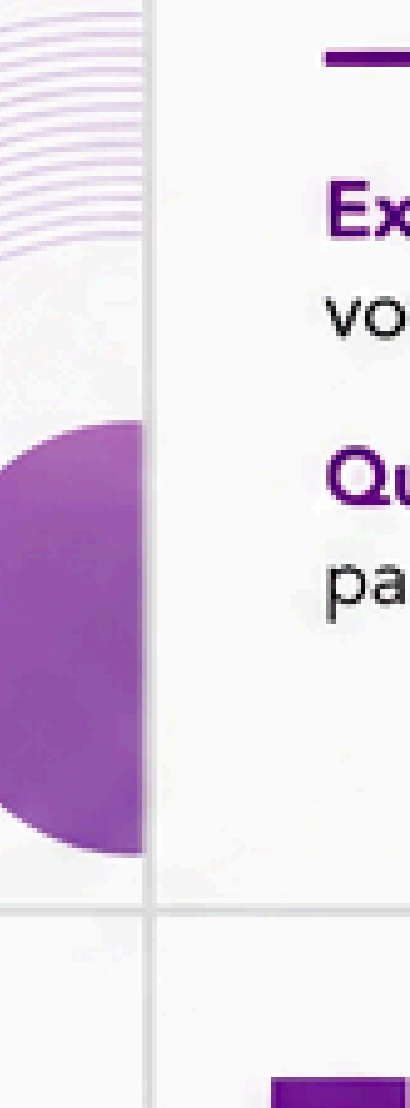
Il donne de la valeur.

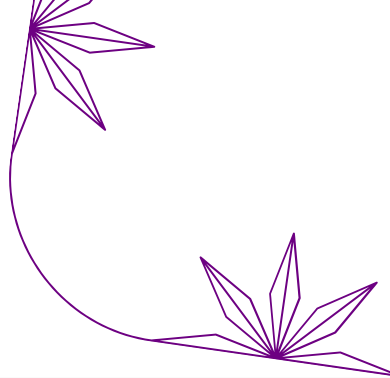
Il positionne votre expertise.

Il est partagé, sauvegardé,
commenté.

Exemple : "5 erreurs qui tuent
votre visibilité LinkedIn"

Quand l'utiliser : 1 à 2 fois
par semaine





Le post storytelling

"Je raconte une vraie histoire"

Il crée la connexion émotionnelle.

Les gens ne s'abonnent pas à un CV — ils s'abonnent à une personne.

Exemple : "Le jour où j'ai failli tout arrêter"

Quand l'utiliser : 1 fois par semaine



Le post preuve sociale

"Je montre mes résultats"

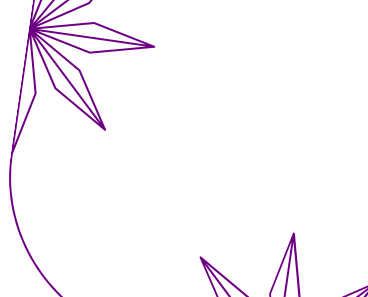
Témoignage client. Avant/Après.
Chiffres concrets.

C'est le post qui convertit le
plus directement.

Exemple : "+800 vues de profil
en 30 jours pour [prénom]"

Quand l'utiliser : 2 fois
par mois minimum





Le post opinion

"Je prends position sur un sujet"

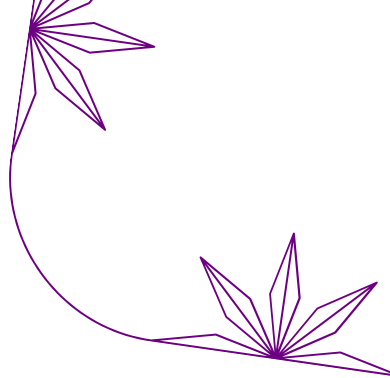
Il divise. Il attire les commentaires.

Ceux qui sont d'accord vous suivent.
Les autres vous font de la portée.

Exemple : "Non, poster tous les jours ne sert à rien si..."

Quand l'utiliser : 1 fois
toutes les 2 semaines





Les 3 derniers types à connaître :

Le post questions — engage votre communauté, booste l'algorithme instantanément

Le post humanisant — coulisses, vie personnelle, ce qui vous rend mémorable

Le post offre — votre service, vos disponibilités, votre CTA direct. Maximum 1 fois par semaine.



**Vous avez maintenant
les 7 clés.**

**La vraie question : est-ce que
vous les utilisez ?**

**Si combiner ces formats vous semble
encore flou, c'est exactement ce que
je fais pour mes clients — de A à Z.**

DM ouvert



"TYPES" pour qu'on en parle.