

3 BONNES PRATIQUES POUR AUGMENTER LE TAUX DE RÉPONSE DE VOTRE INMAIL



NE S'ADRESSER QU'À UN SEUL PERSONA À LA FOIS

La clé pour augmenter le taux de réponse de votre InMail est de rédiger un message qui soit **le plus ciblé possible** pour le destinataire.

Cela peut s'avérer difficile lorsque vous envoyez le même modèle d'Inmail à **plusieurs membres** simultanément.

Néanmoins, en vous basant sur le **même persona**, vous pouvez rédiger un message suffisamment personnel pour susciter des réponses de la part de plusieurs personnes.



ENGAGER LA CONVERSATION

L'objectif de votre premier message est d'engager la conversation, pas de conclure l'affaire.

Mentionnez [**insight** de leur secteur d'activité] ou [le **challenge** majeur du persona] qui vous a incité à leur écrire.

Ne parlez pas de votre solution. Le prospect l'apercevra dans le titre de **votre Profil**.



ADOPTÉZ UN TON CONVERSATIONNEL ET ENTHOUSIASTE

Reflétez votre voix personnelle en mettant l'accent sur une histoire de **réussite client**, en soulignant les avantages **tangibles** et chiffrés de la solution.

Concentrez-vous sur la manière dont vous pouvez aider votre prospect et son entreprise à **atteindre leurs objectifs**, plutôt que sur votre besoin de promouvoir votre solution.

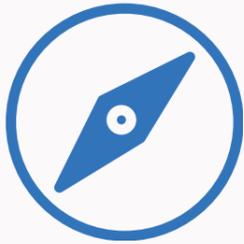


SOYEZ BREF ET PRÉCIS

Evitez d'en dire trop ! Vous risquez de dissuader la personne de vous répondre. Les **255 premiers caractères** sont inclus dans l'email de notification.

Rédigez votre Inmail de manière à susciter la **curiosité** avec ces 255 caractères, incitant ainsi le destinataire à en savoir davantage.

La taille optimale d'InMail, selon LinkedIn, est de **400 caractères**. Au-delà de cette limite, on observe une forte diminution du taux de réponse.



Recommandations LinkedIn pour maximiser le taux de réponse Inmail

RETROUVONS-NOUS SUR



Faites un tour sur mon blog
axiz-ebusiness.com/blog



Faites un tour sur ma chaîne YouTube
youtube.com/@actionscommerciales



Ma Page LinkedIn Entrepriuse
linkedin.com/company/axizebusiness

A bientôt !



Rouhina Rahbarian

<https://www.linkedin.com/in/rahbarian/>