

## ÉTUDE DE CAS

# Gestion du compte de TalTech sur LinkedIn

Dans la présente étude de cas, nous souhaitons souligner la manière dont B2B Growth a multiplié à la fois le nombre de vues et la couverture globale des publications effectuées sur le compte LinkedIn de TalTech.



## Client

Notre client, l'Université de Technologie de Tallinn, également appelée TalTech, a sollicité notre aide pour la gestion de son compte et le développement de sa marque en tant que pionnière dans les domaines scientifique, technologique et de l'innovation, mais également en tant que figure de proue de l'ingénierie et des études économiques en Estonie.

## Défi

L'objectif principal de TalTech consistait à accroître sa visibilité et à promouvoir ses efforts en matière de coopération commerciale, de transfert de technologie et de développement auprès des partenaires de coopération et des anciens étudiants de l'université, ainsi qu'auprès du grand public parlant estonien. Dans cette optique, 90 % des publications ont été rédigées en estonien. Afin d'accroître le réseau d'abonnés de TalTech, nous avons estimé qu'un contenu percutant et des activités régulières sur la page étaient d'une importance majeure. Nous avons créé 3-4 publications hebdomadaires, conçues pour une audience cible bien concrète.

Dans un premier temps, nous avons élaboré une stratégie visant à optimiser le profil de TalTech sur LinkedIn et à produire un contenu pertinent destiné au groupe cible concerné.

## Solution

Afin d'élaborer notre stratégie de contenu, nous avons rencontré le client afin d'aborder différents thèmes et sujets susceptibles de trouver un écho auprès du groupe cible envisagé. Nous avons également pris en compte l'image de marque de TalTech en tant qu'employeur : les employés, les anciens élèves, les étudiants et les partenaires seraient-ils fiers de partager ces publications ? Naturellement, à l'heure actuelle, la simple connaissance du public cible et de la manière de créer un contenu pertinent ne suffit plus. Nous avons donc intégré notre maîtrise des algorithmes de LinkedIn afin que les publications atteignent un plus grand nombre de destinataires et suscitent un engagement accru.

Nous avons par la suite appliqué les conclusions relatives aux groupes de référence et aux groupes cibles, qui s'inscrivaient dans notre stratégie de contenu, afin d'optimiser la page de profil du compte LinkedIn de TalTech. La conception du profil est déterminante pour renforcer l'image d'une marque.

En effet, il s'agit du premier aspect qui permet aux internautes de découvrir le caractère et la marque de TalTech. Un autre facteur significatif pour atteindre notre objectif était l'optimisation du profil de l'entreprise à proprement parler. De fait, les profils LinkedIn optimisés génèrent en moyenne jusqu'à 30 % de vues supplémentaires.

Dans le cadre de la création du profil de TalTech, nous avons privilégié la conception d'une marque holistique comprenant la photo de profil, le fond d'écran, le logo, les spécificités de l'entreprise et la section « À propos de nous ». L'approche que nous avons conçue pour TalTech repose sur le fait que, statistiquement, une photo de profil représentative attire jusqu'à six fois plus de visiteurs sur le site et qu'un fond d'écran bien réfléchi peut contribuer à transmettre le message souhaité en une fraction de seconde. Outre les éléments visuels, nous avons également créé un contenu riche en mots clés, à la fois attrayant et représentatif des activités de TalTech, dans le but d'augmenter le temps consacré par les utilisateurs à la lecture du profil. Un contenu concis et pertinent contenant les mots clés adaptés permet également aux entreprises de mieux se démarquer dans les recherches Google.

## Résultats

Dans le cadre de nos activités de gestion de compte, nous avons amélioré le taux d'engagement (TE) du compte LinkedIn de TalTech de 147 %.



Période	01/19	01/20	vs %	02/19	02/20	vs %	03/19	03/20	vs %
TE	0,91	2,01	121 %	0,89	2,2	147 %	1,4	2,12	51 %

Nous avons réussi à accroître le taux d'engagement de TalTech d'une moyenne de 1,07 à une moyenne de 2,11. En à peine trois mois de gestion professionnelle du compte, nous avons permis à TalTech de multiplier par près d'une fois et demie le taux d'engagement de ses publications.

Nous avons augmenté le nombre de clics sur les liens (CL) vers le compte LinkedIn de TalTech de 269 %.



Période	01/19	01/20	vs %	02/19	02/20	vs %	03/19	03/20	vs %
CL	430	1125	162 %	289	863	199 %	311	1148	269 %

L'indicateur du nombre de clics sur les liens a enregistré une évolution moyenne allant de 343 à 1 045 clics. En d'autres termes, le nombre de clics sur les liens partagés dans le cadre des publications de TalTech a été multiplié par trois à la suite de la prise en charge de la gestion du compte de l'université par l'équipe B2B Growth.

Nous avons également permis d'augmenter de 178 % le nombre de réactions (RA) pour le compte LinkedIn de TalTech.



Cela signifie que nous avons pratiquement doublé les réactions aux publications de TalTech en l'espace d'à peine trois mois.

Période	01/19	01/20	vs %	02/19	02/20	vs %	03/19	03/20	vs %
RA	201	419	108 %	231	642	178 %	215	454	111 %

## Résumé

Sans la moindre publicité payante, nous avons réussi à démultiplier la visibilité de TalTech sur LinkedIn. Ce résultat est d'autant plus impressionnant que 90 % des publications de TalTech ont été rédigées en estonien.

En adoptant les stratégies LinkedIn adéquates et en cartographiant l'audience, il est possible d'accroître considérablement la visibilité de votre entreprise, de développer plus rapidement la notoriété de votre marque et de commercialiser ainsi plus efficacement vos produits ou services.

## À propos de nous

Nous disposons d'une équipe diversifiée, qui regroupe des personnes issues de différents horizons, aux expériences plurielles et aux convictions diverses. Mais notre état d'esprit est commun : nous estimons que seul, il est possible d'aller loin, mais qu'ensemble, nous pouvons y parvenir plus rapidement.

Notre mission consiste à mettre à profit nos connaissances et nos expériences afin d'aider d'autres entreprises à se développer, ce qui nous permet de grandir avec elles. Chaque membre de notre équipe jouit d'une expérience significative dans son domaine et se passionne pour le partage des meilleures pratiques.

**Si vous souhaitez obtenir de tels résultats, contactez-nous !**

✉ [mariliis@b2bgrowth.fr](mailto:mariliis@b2bgrowth.fr)

☎ [+33 7 50 32 23 83](tel:+33750322383)

in [LinkedIn](#)