

Guide de ressources sur les produits et les outils LinkedIn

Tout ce que vous avez besoin de savoir sur les types de publicités, les rapports et plus encore à portée de main.



Types de publicités

Sponsored Content : formats publicitaires qui apparaissent dans le fil d'actualité LinkedIn sur ordinateur, sur mobile et sur tablette.

Message Ads : les Message Ads sont utiles pour atteindre divers objectifs, dont la notoriété, la considération et les conversions.

Conversation Ads : menez des conversations avec des professionnels et des décideurs commerciaux via la messagerie LinkedIn à la fois sur ordinateur et sur appareils mobiles.

Dynamic Ads : les Dynamic Ads sont classées en trois catégories, à savoir Spotlight Ads, Follower Ads et Job Ads.

Text Ads : donnez-leur un titre accrocheur, une description pertinente et une image percutante pour marquer les esprits.

Document Ads : permettent aux annonceurs de promouvoir des documents directement dans le fil d'actualité LinkedIn, où les utilisateurs peuvent facilement en lire et en télécharger le contenu sans avoir à quitter la plateforme.

Rapports et mesure

Insight Tag : ce simple fragment de code ajouté à votre site web vous aide à optimiser vos campagnes, à cibler les visiteurs de votre site web et à en apprendre plus sur vos audiences.

Suivi des conversions : bénéficiez d'une meilleure visibilité sur les campagnes et les stratégies qui rencontrent du succès auprès de votre audience.

Données démographiques du site web : visualisez et comparez des indicateurs relatifs à deux segments d'audience différents d'un même site web.

Données démographiques de campagne : bénéficiez de statistiques sur les aspects démographiques associés aux internautes qui interagissent avec vos publicités

Valorisation de la marque : mesurez l'impact de vos publicités en interrogeant les utilisateurs dans des groupes de test et des groupes témoin.

Conversions hors ligne : attribuez vos résultats hors ligne (par exemple, les appels téléphoniques et les transactions en personne) à vos publicités LinkedIn.

Rapport sur l'engagement des comptes : bénéficiez de visibilité sur la manière dont vos entreprises cible interagissent avec votre marque sur LinkedIn.





Outils de campagne

Formulaires Lead Gen : générez des leads qualifiés en utilisant des formulaires préremplis avec des données de profil LinkedIn.

Prévisions : anticipez les performances de votre campagne publicitaire dès sa création.

LinkedIn Audience Network : étendez la portée de vos campagnes de Sponsored Content en diffusant vos publicités sur des applications tierces.

Matched Audiences : chargez des segments d'audience internes personnalisés qui peuvent vous servir de sélections de ciblage dans vos campagnes publicitaires (par exemple, liste CRM).

Ciblage : assurez-vous que vos publicités atteignent la cible voulue. Découvrez comment utiliser la [formation sur le ciblage publicitaire de LinkedIn](#).

Enchère : montant que vous choisissez de payer pour une publicité dans une enchère LinkedIn.

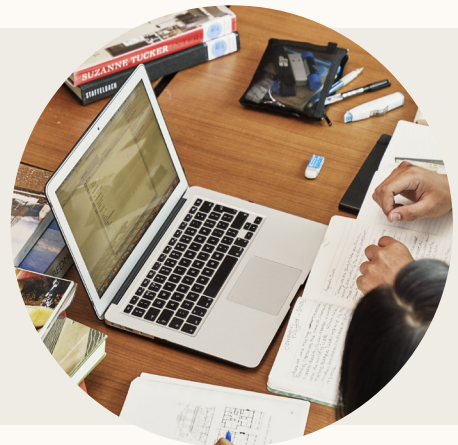
Outils de gestion

Business Manager : permet aux agences de gérer de manière centralisée l'ensemble de leurs comptes publicitaires, de leurs Pages client et de leurs utilisateurs.

Campaign Manager : créez et gérez des comptes et des campagnes publicitaires.

Partenaires marketing : trouvez des solutions de confiance pour faire la promotion de votre entreprise.

Programme pour les développeurs marketing : développez des technologies pour prendre contact et interagir avec des audiences professionnelles, ainsi que les convertir à grande échelle.



Organique

Pages : partagez des informations sur votre marque avec vos visiteurs et vos abonnés.

LinkedIn Live + Events : rassemblez votre communauté professionnelle en temps réel en organisant des événements en ligne en direct.

Posts boostés : transformez un post sur votre Page LinkedIn en une publicité dans le fil d'actualité.

Pages Produit : convertissez les recherches en leads hautement qualifiés et développez une communauté engagée autour de vos produits.

Créateurs : utilisateurs considérés comme une source de contenu inspirant.

Formation à distance

Certification Marketing Labs : bénéficiez d'une meilleure maîtrise de la plateforme et obtenez une certification LinkedIn Ads.

