



Premiers pas :

Rapport d'attribution des revenus LinkedIn

Au sommaire

1 Introduction

- Qu'est-ce que le rapport d'attribution des revenus (RAR) ?
- Que pouvez-vous faire avec le RAR ?

2 Fonctionnement

- Comment le RAR fonctionne-t-il ?

3 Configuration

- Checklist des prérequis pour Salesforce
- Utilisation du rapport

4 FAQ

- Comment le RAR définit-il l'engagement ?
- Comment mes données sont-elles stockées et protégées par LinkedIn ?
- Comment les objets et les champs sont-ils partagés et utilisés depuis SFDC ?
- De quelles informations et autorisations ai-je besoin pour connecter mon CRM ?

5 Ressources

- Liens utiles



ASTUCE : utilisez le mode de présentation pour une expérience interactive



Introduction

Fonctionnement

Configuration

FAQ

Ressources



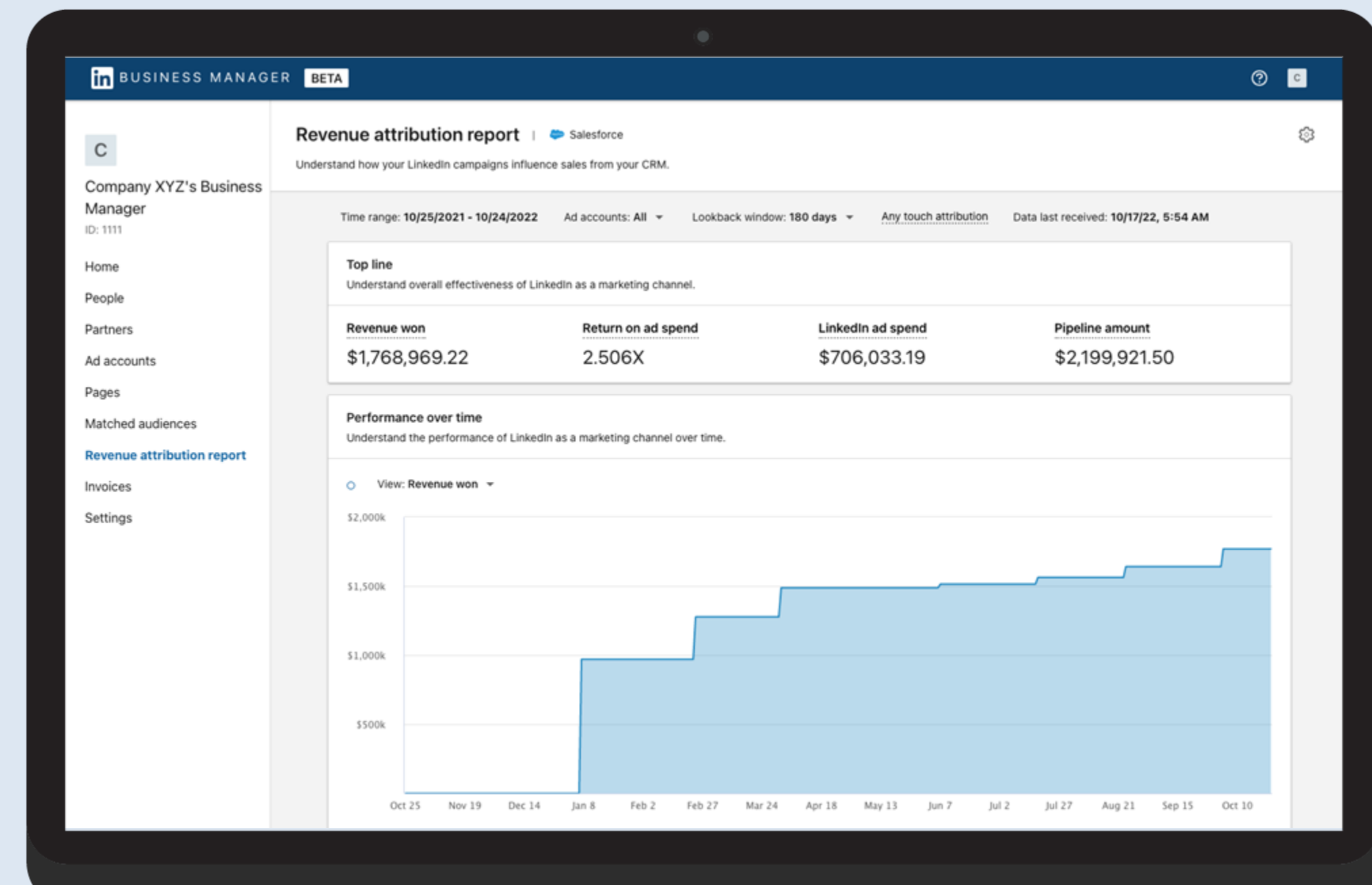
1

Présentation du rapport d'attribution des revenus



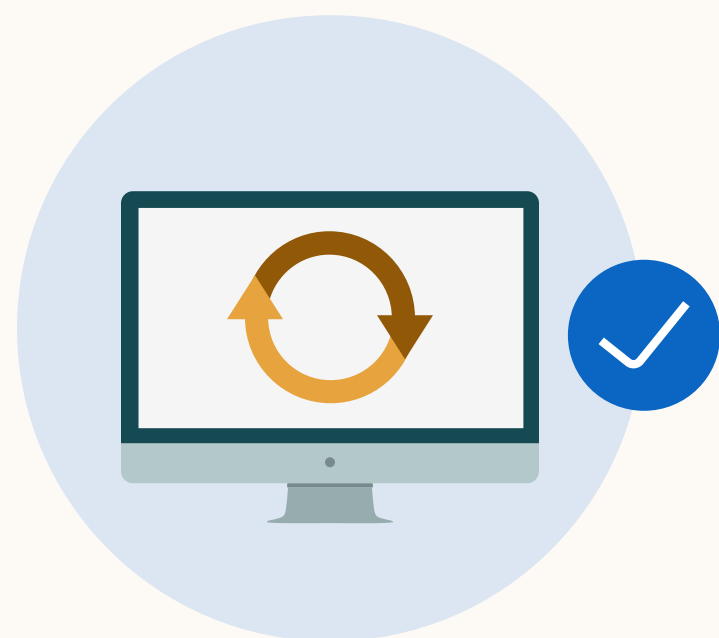
Qu'est-ce que le rapport d'attribution des revenus ?

Un nouveau rapport vous permettant de déterminer l'influence de vos initiatives marketing sur le chiffre d'affaires de votre entreprise.

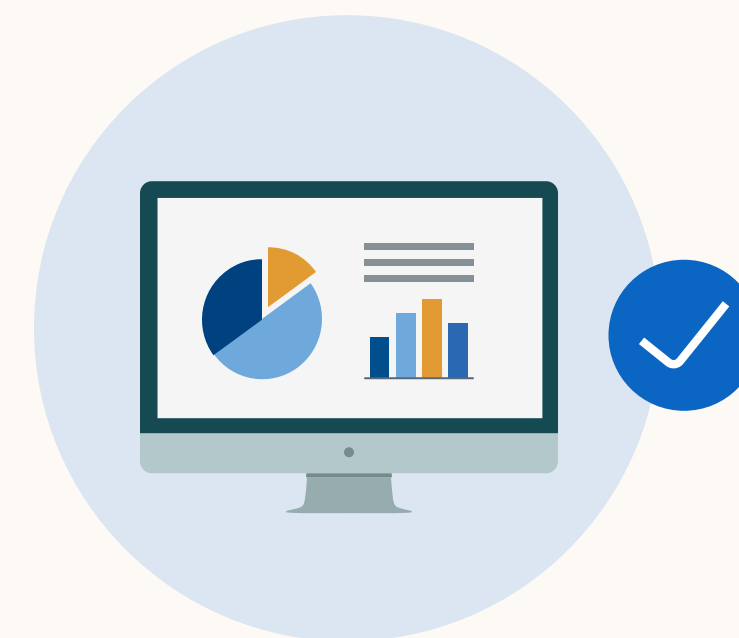




À quoi sert le rapport d'attribution des revenus ?



Synchronisez les données de votre CRM pour déterminer l'impact de vos initiatives marketing LinkedIn en bas du funnel, à l'étape de conversion.



Consultez les rapports directement à partir de vos comptes publicitaires Business Manager pour voir l'impact de vos campagnes LinkedIn sur les indicateurs de vente.



Introduction

Fonctionnement

Configuration

FAQ

Ressources



2

Comment fonctionne le rapport d'attribution des revenus ?



Comment fonctionne le rapport d'attribution des revenus ?

Le rapport d'attribution des revenus est intégré à Business Manager.

Il vous suffit d'activer votre compte Business Manager, de synchroniser votre CRM et de vous lancer !

- 1 Si ce n'est pas déjà fait, créez votre Business Manager [ici](#) ([bonnes pratiques](#)).
- 2 Utilisez la [checklist des prérequis pour Salesforce](#) pour vérifier que votre CRM est correctement configuré.
- 3 Synchronisez votre CRM avec Business Manager.
- 4 Utilisez le rapport d'attribution des revenus pour mesurer les indicateurs clés influencés par LinkedIn.



Introduction

Fonctionnement

Configuration

FAQ

Ressources



3

Comment configurer le rapport d'attribution des revenus ?



Introduction

Fonctionnement

Configuration

FAQ

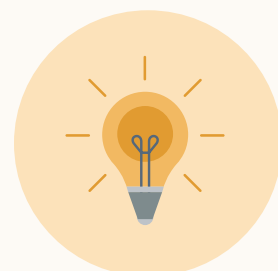
Ressources



Créer votre Business Manager

Le rapport d'attribution des revenus nécessite une instance Business Manager

Se lancer avec Business Manager est très simple ! Ajoutez des personnes, des comptes publicitaires et des Pages [ici](#).



Conseil : pour découvrir d'autres bonnes pratiques sur la configuration de Business Manager, consultez [cette ressource](#).

The screenshot shows the LinkedIn Business Manager account request form. The form is titled "Request Business Manager account" and includes the following fields and options:

- Business Manager account name:** A text input field with a placeholder. Below it, a note states: "This is the name your employees and partners will use to identify your business. Learn more".
- Your work email:** A text input field with a placeholder. Below it, a note states: "This should be the email you use for work and does not need to match your personal LinkedIn profile. We will send all communications regarding your Business Manager account to this email."
- How will you primarily use this Business Manager?:** Two radio button options: "Manage my business" and "Manage clients or other businesses".
- Business logo (Optional):** A file upload area with a placeholder "JPG or PNG; up to 5MB" and an "Upload" button.
- Submit request:** A blue button at the bottom of the form.

Orange lines on the left side of the laptop screen indicate the text on the left is pointing to the form fields.



Checklist des prérequis pour Salesforce

Le rapport d'attribution des revenus nécessite une synchronisation avec le CRM Salesforce.*

- ✓ Il est recommandé d'utiliser un [utilisateur d'intégration](#) plutôt qu'un compte d'administrateur personnel ou générique, afin d'éviter toute déconnexion accidentelle de la synchronisation due à des changements d'autorisation.
- ✓ Assurez-vous que [l'API](#) Salesforce est activée sur votre [profil](#) Salesforce.
- ✓ Activez la synchronisation CRM pour toutes les fonctionnalités en utilisant des identifiants ayant un niveau d'autorisation en [lecture seule](#) sur tous les objets et champs indiqués [ici](#).
- ✓ **Connectez votre CRM!**
Vous avez besoin de votre nom d'utilisateur, de votre mot de passe, de votre jeton d'authentification, ainsi que de l'URL de votre environnement SFDC.

* Éditions de Salesforce prises en charge : Enterprise, Performance, Unlimited ou Developer

* Salesforce : l'édition Professional nécessite un accès API (peut nécessiter des frais supplémentaires, contactez l'assistance Salesforce pour plus d'informations)



Introduction

Fonctionnement

Configuration

FAQ

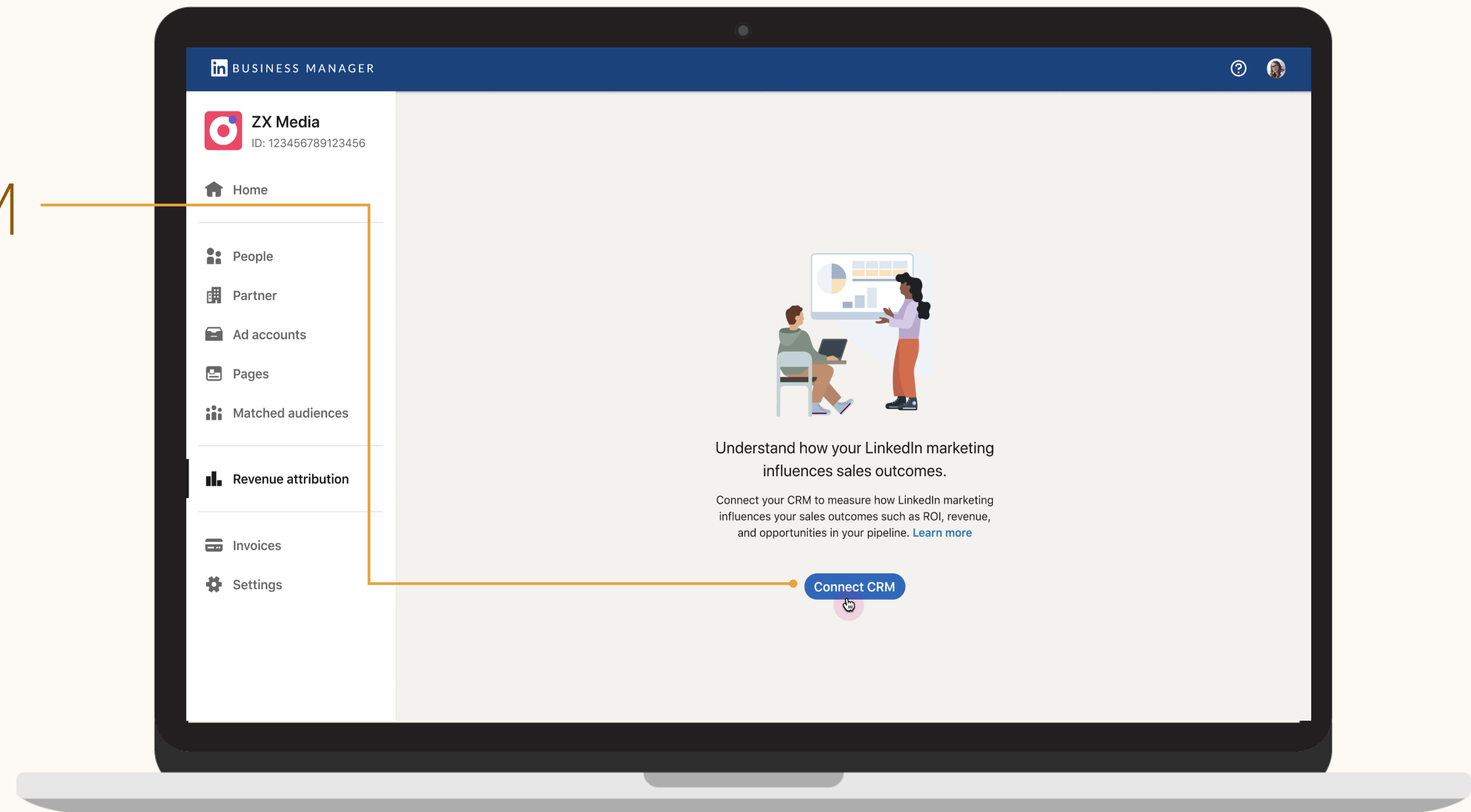
Ressources



CRM : comment synchroniser votre CRM avec Business Manager

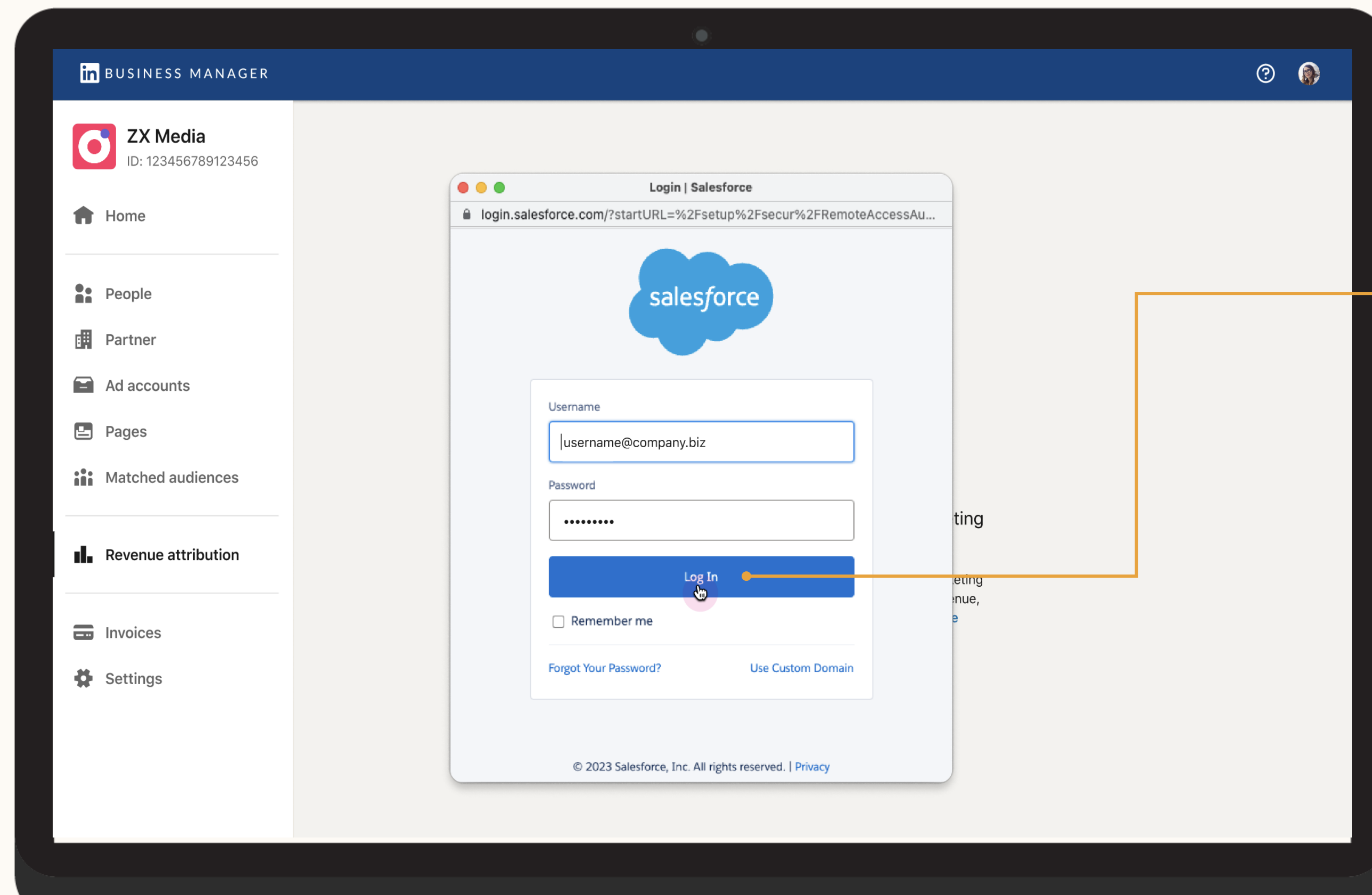
1. Connecter votre CRM

Accédez à l'onglet du rapport d'attribution des revenus pour connecter votre CRM. **Salesforce** est actuellement le seul CRM disponible.





CRM : comment synchroniser votre CRM avec Business Manager



2. Fournir des identifiants

Pour connecter votre CRM Salesforce, vous devez fournir votre nom d'utilisateur et votre mot de passe Salesforce.



Conseil : La connexion via OAuth vous permet de connecter votre CRM sans partager vos informations d'identification avec LinkedIn et assure une plus longue validité de votre connexion CRM.



Introduction

Fonctionnement

Configuration

FAQ

Ressources



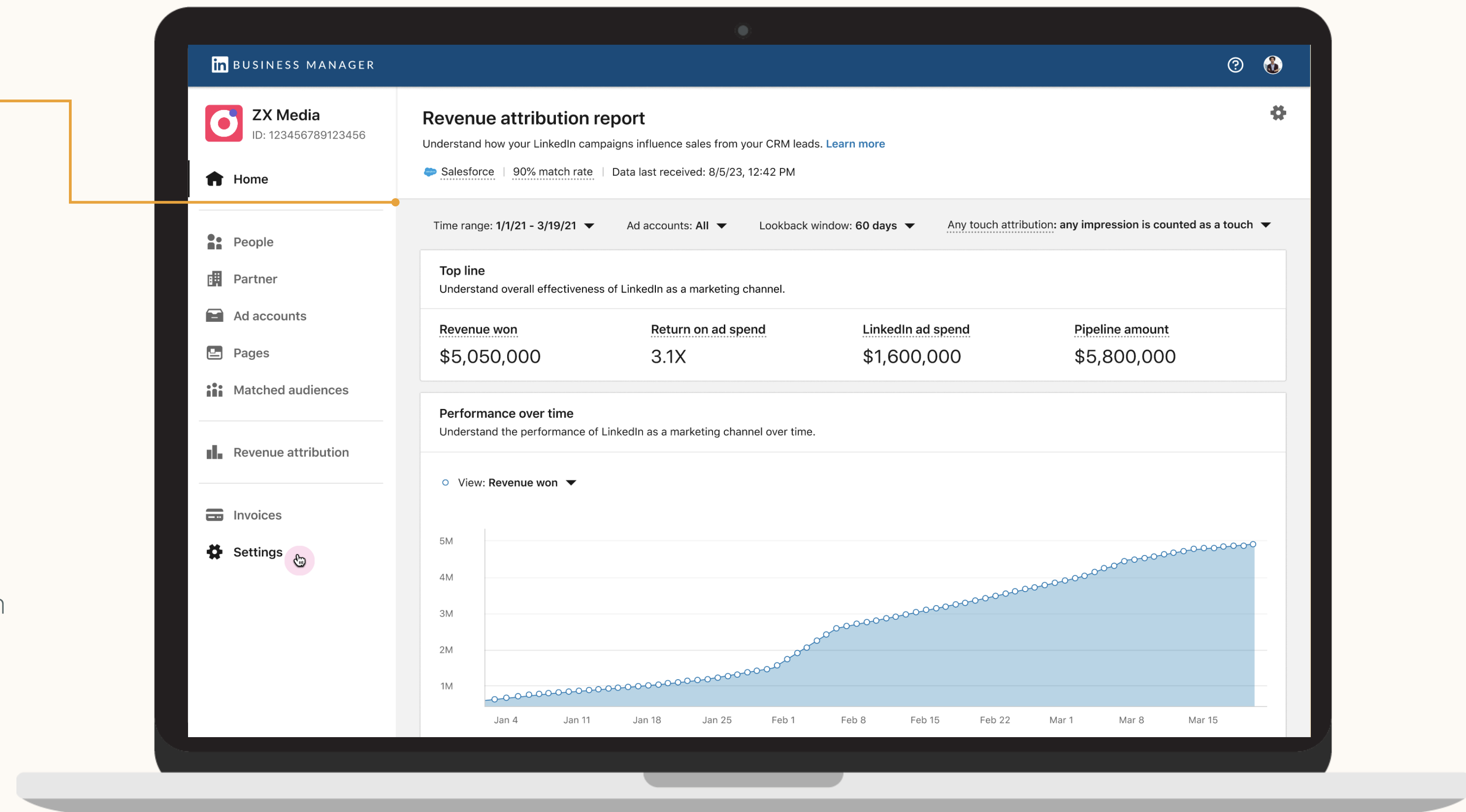
CRM : comment synchroniser votre CRM avec Business Manager

3. Le tour est joué !

Une fois votre CRM connecté, les données peuvent mettre jusqu'à 72 heures à apparaître.



Conseil : pour en savoir plus sur les politiques de LinkedIn en matière de traitement des données et de protection de la vie privée, consultez [cette page](#).

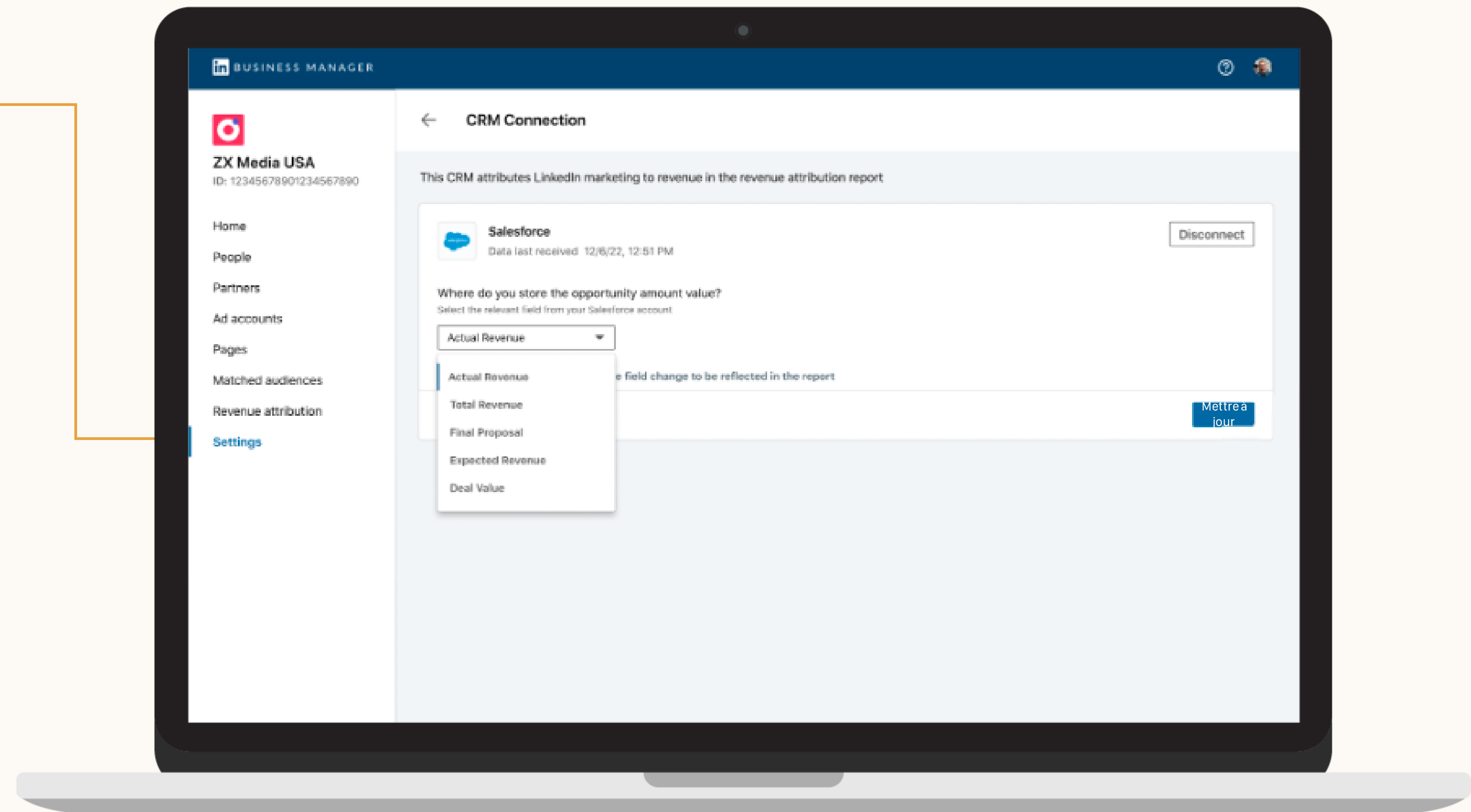




CRM : comment synchroniser votre CRM avec Business Manager

4. Champs CRM

Pour vous assurer que les indicateurs du rapport sont exacts, accédez à **Préférences** et vérifiez le champ d'opportunité du CRM que vous utilisez.





Introduction

Fonctionnement

Configuration

FAQ

Ressources



Utiliser le rapport d'attribution des revenus



Quels indicateurs sont disponibles dans le rapport ?

Indicateurs principaux	Revenus générés	Somme des opportunités conclues influencées par vos initiatives marketing sur LinkedIn.
	Retour sur investissement publicitaire (ROAS)	Revenus générés divisés par les dépenses publicitaires sur LinkedIn.
	Dépenses publicitaires sur LinkedIn	Somme des dépenses publicitaires de l'ensemble des comptes publicitaires appartenant à votre compte Business Manager.
	Valeur du pipeline	Montant monétaire des opportunités ouvertes influencées par vos activités marketing sur LinkedIn.
Indicateurs du funnel	Leads	Nombre total de leads influencés par vos activités marketing sur LinkedIn.
	Opportunités ouvertes	Total des opportunités ouvertes influencées par vos activités marketing sur LinkedIn.
	Opportunités conclues	Total des opportunités conclues influencées par vos activités marketing sur LinkedIn.
Indicateurs de conversion	Taux de conversion des leads	Nombre de leads convertis influencés divisé par le nombre total de leads influencés.
	Taux de concrétisation des opportunités	Nombre d'opportunités conclues influencées divisé par le nombre d'opportunités fermées influencées.
	Montant moyen des contrats	Montant moyen de toutes les opportunités conclues influencées par vos activités marketing sur LinkedIn.

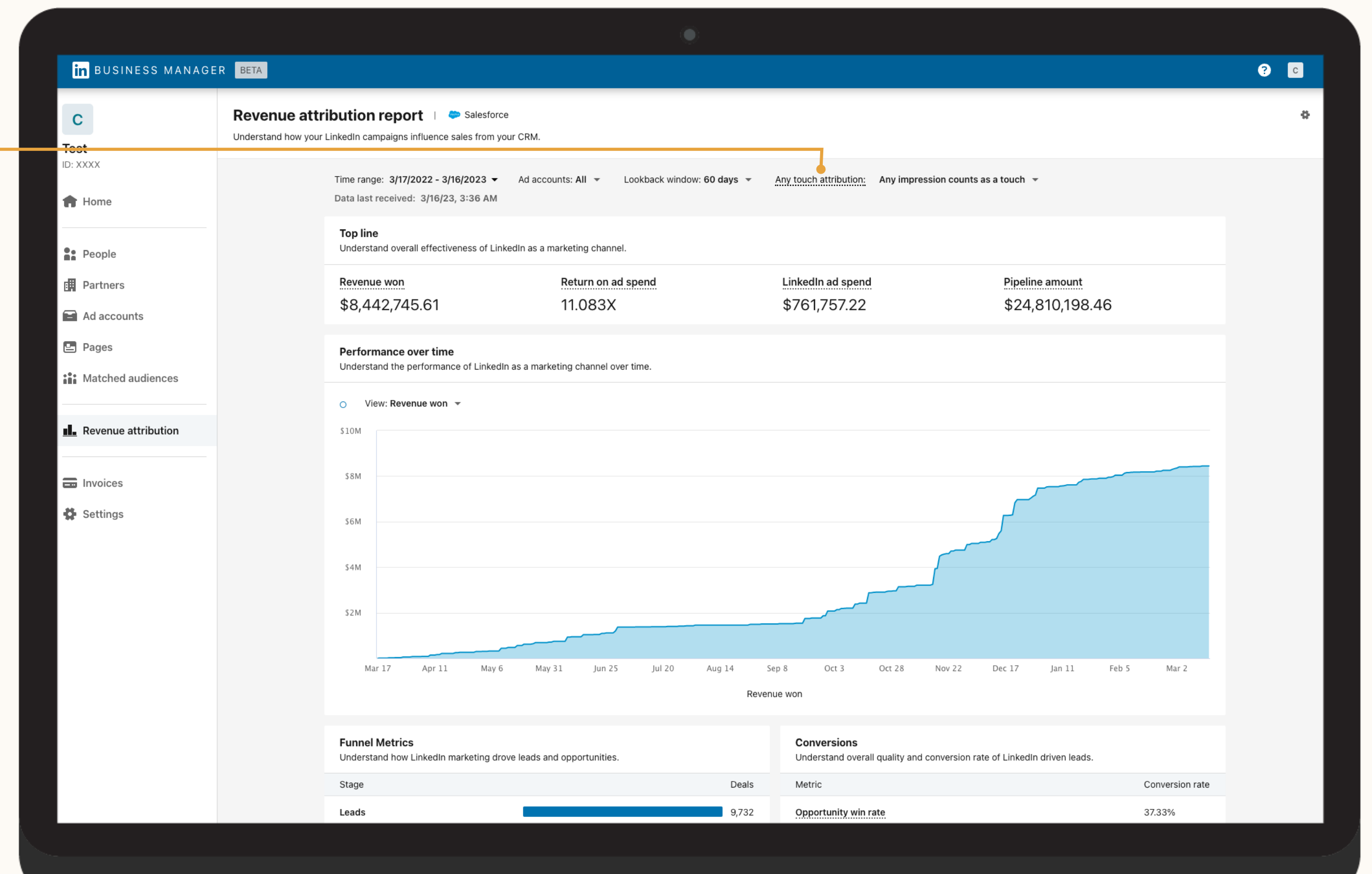


Indicateurs : modèles d'attribution

Modèles d'attribution disponibles

Actuellement, le rapport d'attribution des revenus s'appuie sur un modèle d'attribution Any Touch.

L'attribution Any Touch comprend les leads qui ont interagi avec des contenus marketing sur LinkedIn au cours de la fenêtre temporelle définie.

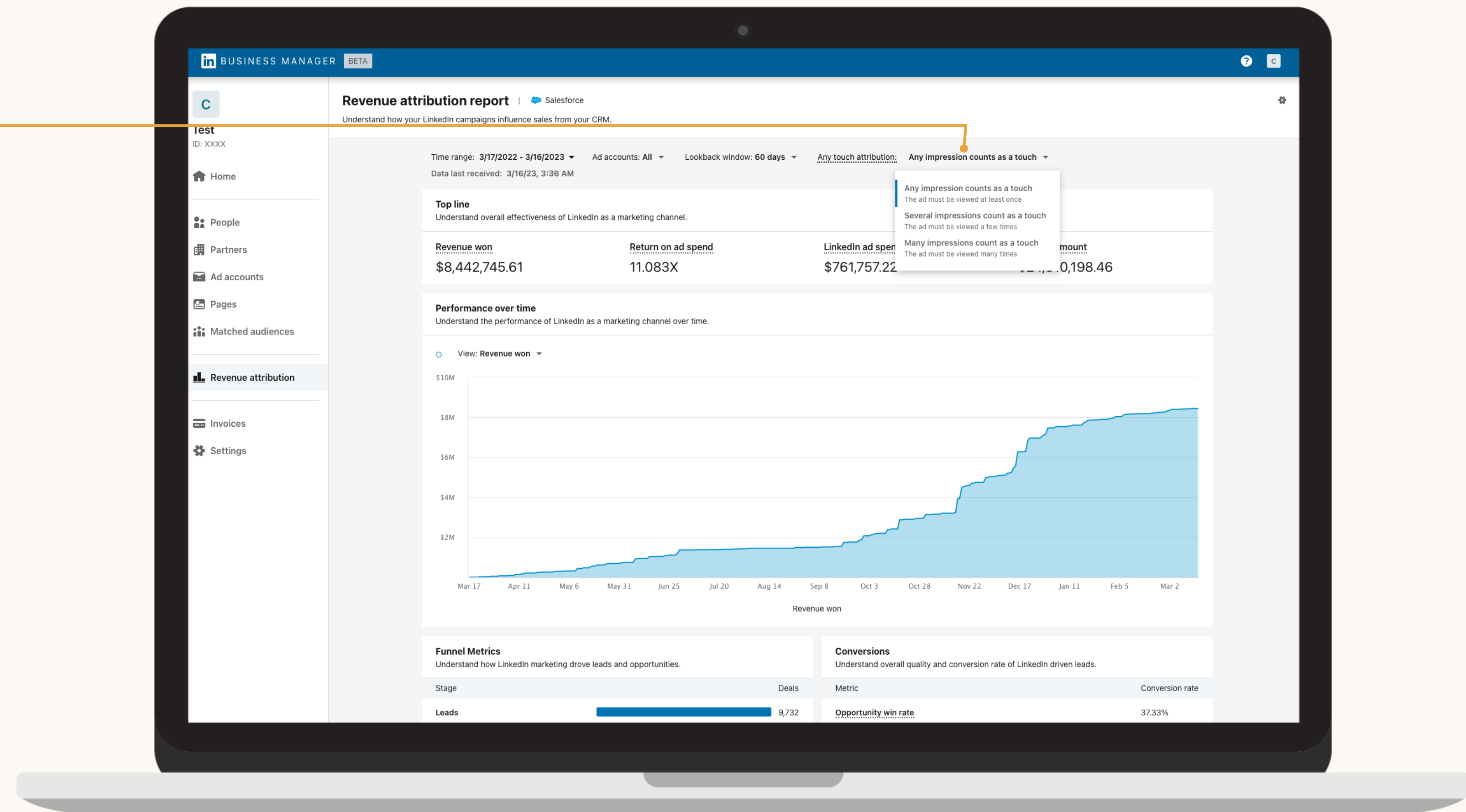




Indicateurs : modèles d'attribution

Définir votre seuil

Choisissez entre la quantité d'impressions (une, plusieurs ou beaucoup) que vous voulez comptabiliser avant de considérer une opportunité comme influencée par LinkedIn.





Introduction

Fonctionnement

Configuration

FAQ

Ressources



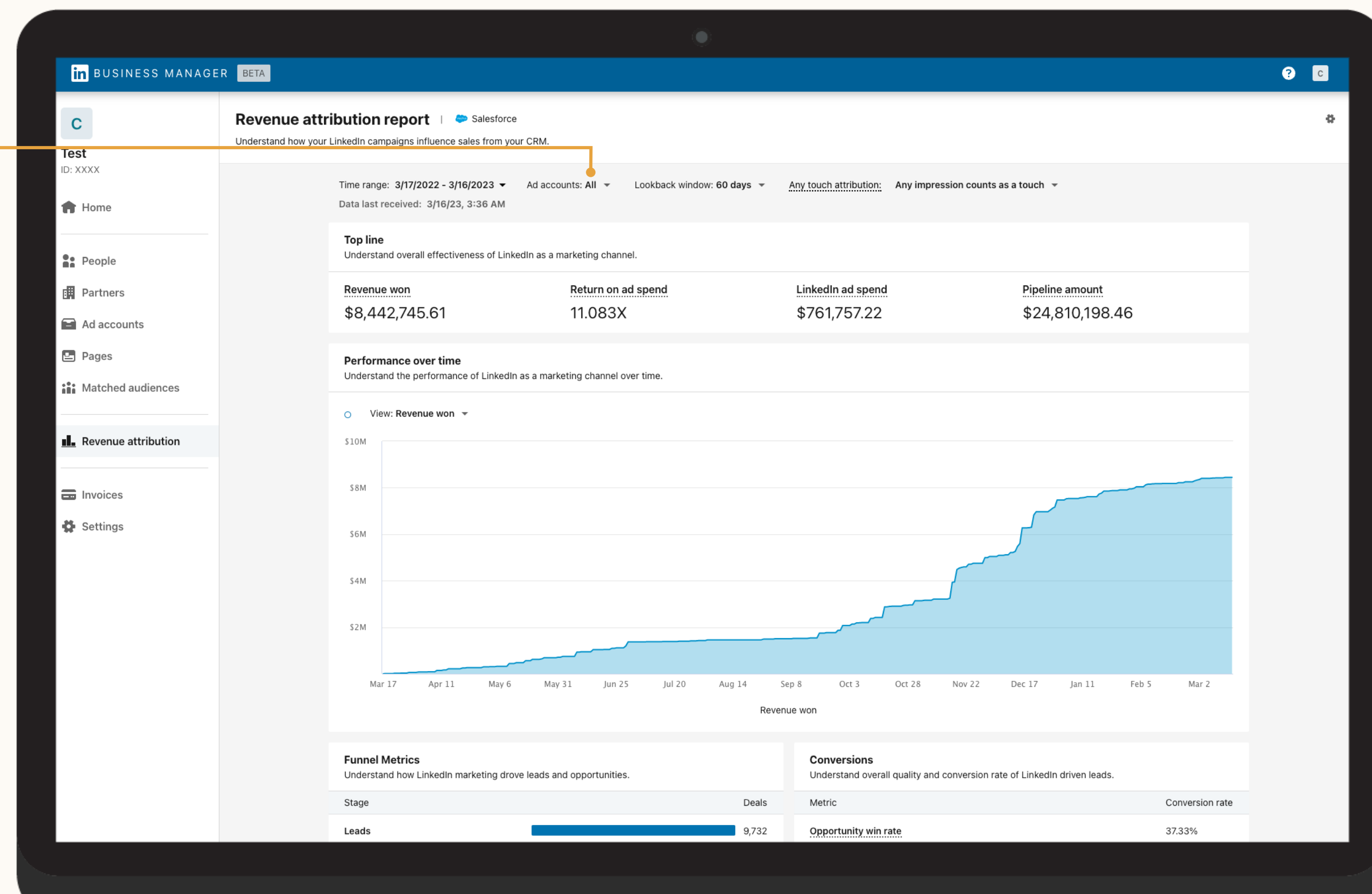
Reporting : filtrer par compte publicitaire

Filtrer votre rapport par compte publicitaire

Sélectionnez le menu déroulant à côté de “Comptes publicitaires” en haut du tableau de bord pour décomposer les données du rapport par compte(s) publicitaire(s).

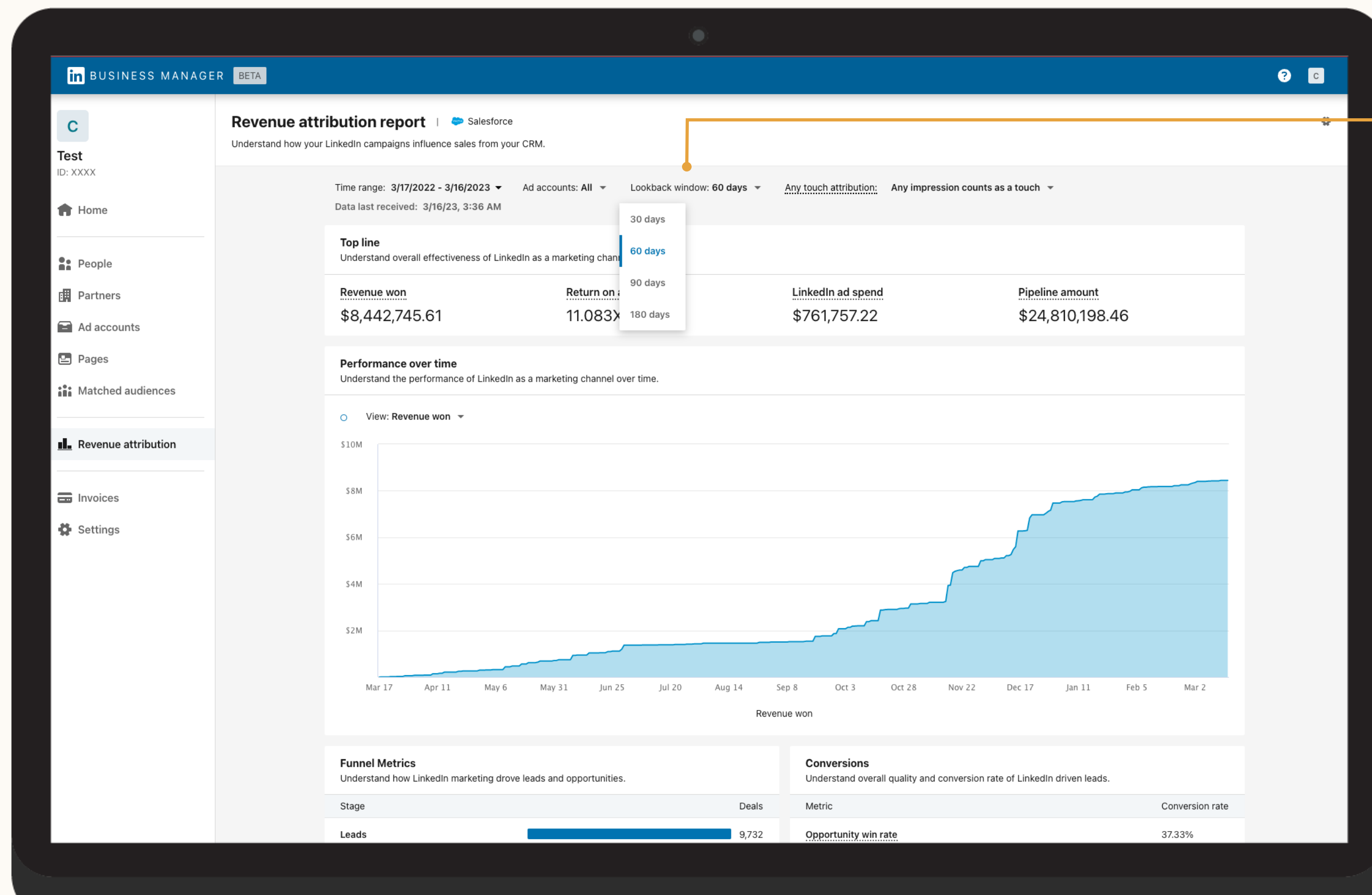


Conseil : cette fonction est très utile pour évaluer l'impact de vos activités marketing sur les différentes BUs, les différentes stratégies marketing, et bien plus encore.





Reporting : fenêtre temporelle personnalisée



Ajuster votre fenêtre temporelle

Découvrez l'impact de vos initiatives marketing sur le montant des contrats et sur d'autres indicateurs du funnel en ajustant votre fenêtre temporelle à 30, 60, 90 ou 180 jours.

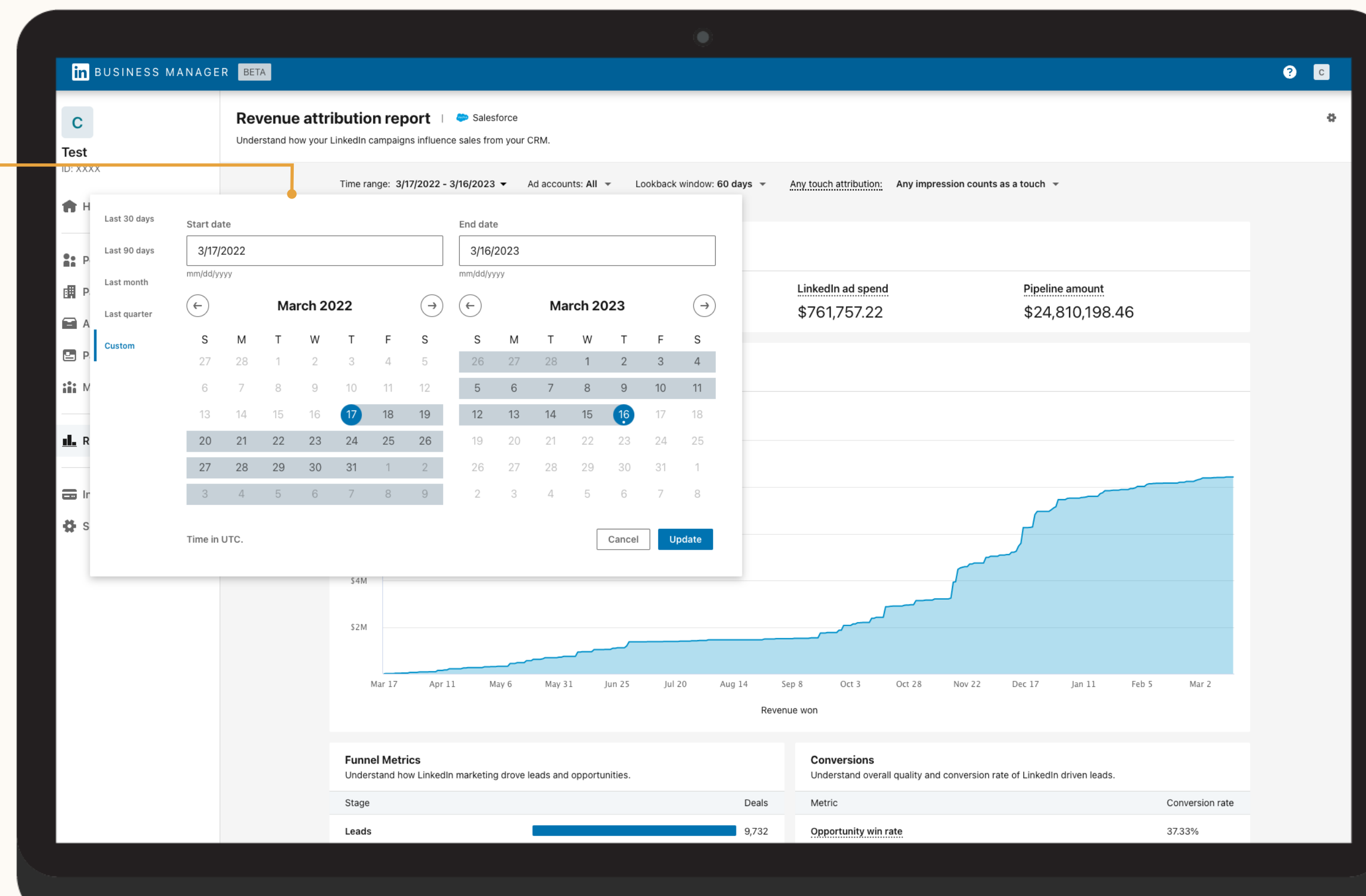


Reporting : période d'étude personnalisée

Ajuster la période prise en compte dans le rapport

Par défaut, le rapport couvre les données CRM et les dépenses publicitaires de la dernière année.

Sélectionnez un intervalle personnalisé pour vos indicateurs : dernière semaine, dernier trimestre ou toute autre période correspondant à vos objectifs de reporting.





Comment les leads sont-ils comptabilisés ?

Les leads influencés par vos initiatives marketing sur LinkedIn peuvent être identifiés au bas du funnel, lorsqu'ils sont convertis en opportunités concrétisées.

- ✓ Les leads dans le RAR sont définis comme étant des contacts CRM associés à une opportunité.
- ✓ Les leads influencés par vos initiatives marketing sur LinkedIn sont des leads qui ont interagi avec vos activités marketing LinkedIn pendant la fenêtre d'attribution (par défaut : 180 jours).
- ✓ L'engagement fait référence aux leads qui ont interagi (vues, clics, mentions J'aime, partages et autres) avec vos activités marketing sur LinkedIn.



Introduction

Fonctionnement

Configuration

FAQ

Ressources



4

Questions fréquentes



Comment fonctionne l'attribution pour le RAR ?

Actuellement, le rapport d'attribution des revenus s'appuie sur un modèle d'attribution Any Touch.

L'attribution Any Touch comprend les leads du CRM qui ont interagi (vues, clics, mentions J'aime et partages) avec une publicité LinkedIn au cours d'une fenêtre temporelle donnée avant la conclusion d'un contrat.

Les opportunités Salesforce sont associées aux données marketing LinkedIn à partir des interactions du lead liées à votre opportunité dans le CRM. Si ce lead du CRM a interagi avec vos initiatives marketing sur LinkedIn durant la fenêtre temporelle sélectionnée (30, 60, 90, 180 jours) avant que l'opportunité ne soit clôturée/concrétisée, ce revenu est considéré par le système d'attribution comme ayant été influencé par vos initiatives marketing sur LinkedIn.



Introduction

Fonctionnement

Configuration

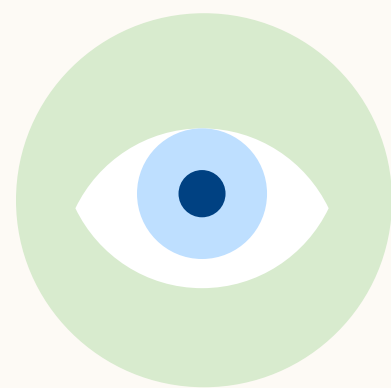
FAQ

Ressources

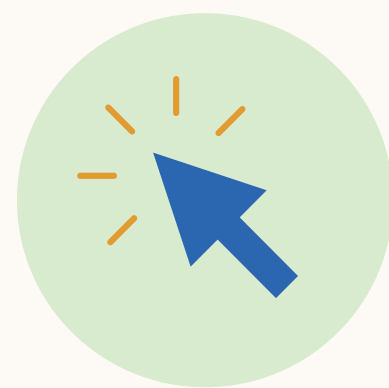


Comment le RAR définit-il l'engagement ?

L'engagement désigne les vues, clics, mentions J'aime et partages ayant trait à des activités marketing LinkedIn.



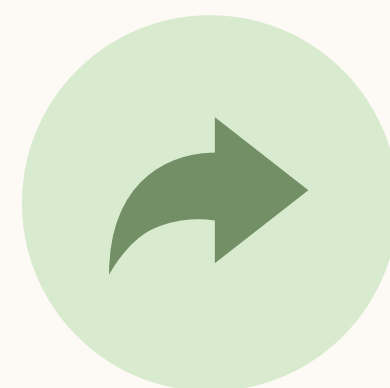
Vues



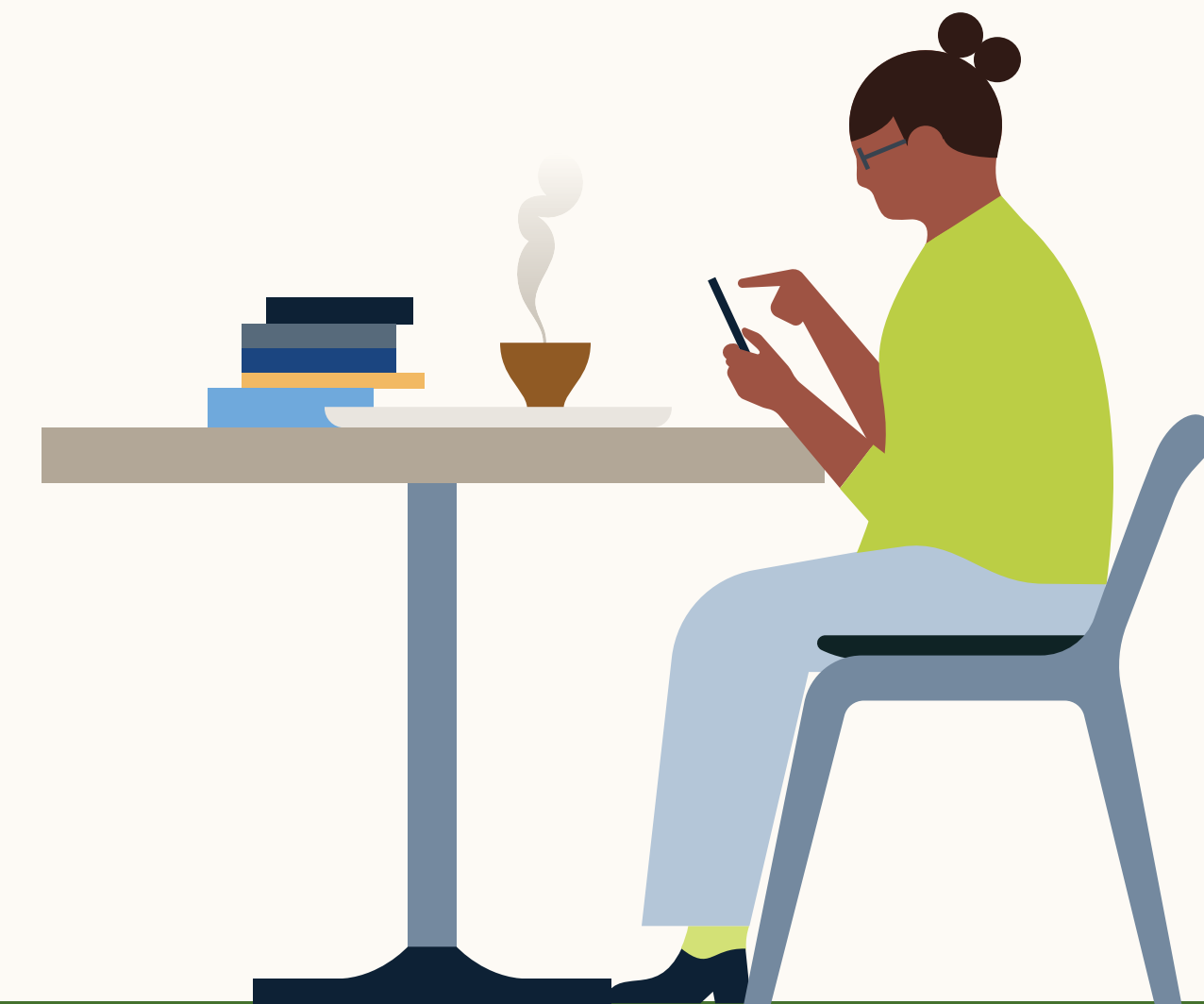
Clics



J'aime



Partages





Comment mes données sont-elles stockées et protégées par LinkedIn ?

Lorsque vous connectez votre plateforme de gestion de la relation client (CRM) à Business Manager, les données personnelles de votre CRM sont stockées en toute sécurité grâce à l'isolation des données, à l'accès sécurisé aux données, etc.

Pour plus d'informations, consultez notre article de l'assistance clientèle sur le [traitement et la protection des données CRM destinées au rapport d'attribution des revenus](#).





Comment les objets et les champs sont-ils partagés et utilisés depuis SFDC ?

Objet	Champ	Utilisation
Lead	Id, City, Company, ConvertedAccountId, ConvertedContactId, ConvertedDate, ConvertedOpportunityId, Country, CreatedDate, Email, FirstName, Industry, IsConverted, IsUnreadByOwner, LastActivityDate, LastName, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, OwnerId, Phone, State, Status, Street, Title, Website, LastModifiedDate	Associer les leads CRM aux données au niveau des contacts dans Business Manager.
Contact	Id, AccountId, CreatedDate, Department, Description, Email, Fax, FirstName, LastActivityDate, LastName, LastModifiedDate, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, MailingStreet, MailingCity, MailingCountry, MailingState, Name, Phone, Title	Associer les contacts CRM à des leads.
Compte	Id, Name, Website, AnnualRevenue, NumberOfEmployees, Phone, Industry, Type, BillingStreet, BillingCity, BillingState, BillingCountry, BillingPostalCode, CreatedDate, LastModifiedDate, OwnerId, Description, Fax, ParentId, ShippingCity, ShippingCountry, ShippingPostalCode, ShippingState, ShippingStreet, LastReferencedDate, LastViewedDate, Rating, TickerSymbol, Ownership	Associer les comptes CRM aux comptes dans Business Manager.
Opportunité	Id, AccountId, Amount, CloseDate, CreatedDate, IsClosed, IsWon, LastActivityDate, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, Name, OwnerId, StageName, Type, LastModifiedDate	Évaluer quels comptes/contacts CRM sont associés aux opportunités ouvertes et aux propriétaires. Permettre la création de rapports ROI afin de montrer l'impact des publicités LinkedIn sur les performances de vente.



Introduction

Fonctionnement

Configuration

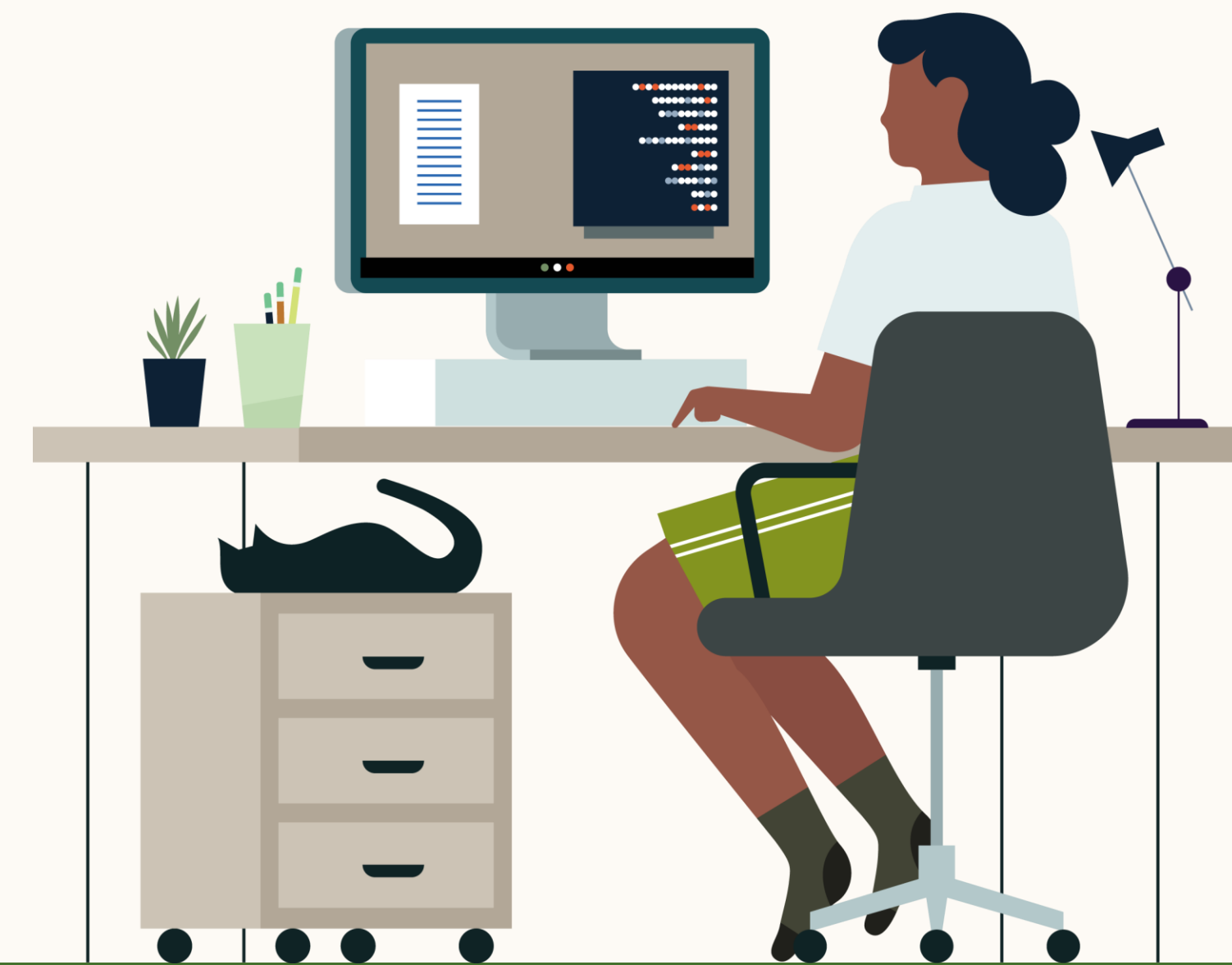
FAQ

Ressources



De quelles informations et autorisations ai-je besoin pour connecter mon CRM ?

Veillez consulter notre [checklist des prérequis pour Salesforce](#).





Introduction

Fonctionnement

Configuration

FAQ

Ressources



5

Ressources utiles



Explorez ces ressources utiles pour en savoir plus

- [Traitement et protection des données CRM dans le rapport d'attribution des revenus](#)
- [Définition des indicateurs du RAR à partir des données CRM](#)
- [Importation des données de CRM dans le RAR](#)



Merci

Contactez votre conseiller LinkedIn
pour toute question ou suggestion.





Introduction

Fonctionnement

Configuration

FAQ

Ressources



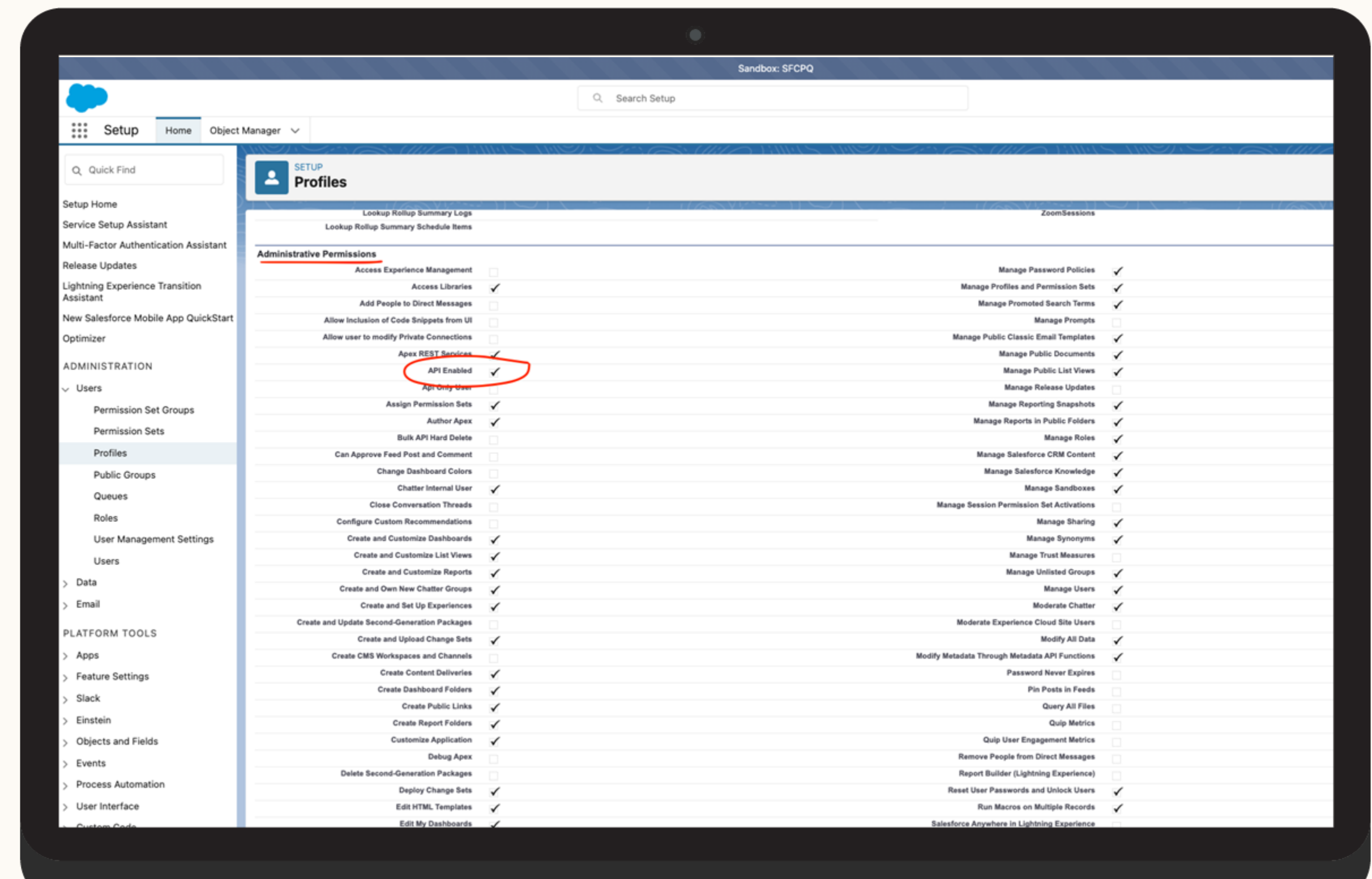
6

Annexes



Comment vérifier si l'accès API est activé dans mon profil Salesforce ?

1. Cliquez sur l'avatar en haut à droite
2. Dans le module de gauche, "My Personal Information" → "Advanced User Details" (Mes informations personnelles → Informations avancées sur l'utilisateur)
3. Cliquez sur le lien "Profile" (Profil)
4. Recherchez **Administrative Permissions** (Autorisations administratives) dans la liste → Assurez-vous que l'option "API Enabled" (API activée) est cochée





Comment consulter les règles en matière de mot de passe ?

1. Cliquez sur l'avatar en haut à droite
2. Dans le module de gauche, "My Personal Information" → "Advanced User Details" (Mes informations personnelles → Informations avancées sur l'utilisateur)
3. Cliquez sur le lien "Profile" (Profil)
4. Recherchez **Password Policies** (Politiques de mot de passe) →

*Vérifier l'option **User passwords expire in** (Les mots de passe des utilisateurs expirent dans)*

The screenshot shows the Salesforce Setup interface for a user profile. The left sidebar contains navigation options like 'Setup Home', 'Service Setup Assistant', and 'ADMINISTRATION'. The main content area is titled 'Profiles' and displays various permission settings. Under the 'Password Policies' section, the 'User passwords expire in' setting is highlighted with a red circle and set to 'Never expires'. Other settings include 'Enforce password history' (3 passwords remembered), 'Minimum password length' (8), 'Password complexity requirement' (Must include alpha and numeric characters), 'Password question requirement' (Cannot contain password), 'Maximum invalid login attempts' (3), 'Lockout effective period' (15 minutes), 'Obscure secret answer for password resets' (unchecked), 'Require a minimum 1 day password lifetime' (unchecked), and 'Don't immediately expire links in forgot password emails' (unchecked). Buttons for 'Edit', 'Clone', 'Delete', and 'View Users' are visible at the bottom right of the settings area.



Comment trouver et modifier mon domaine ?

1. Dans Setup (Configuration), saisissez My Domain (Mon domaine) dans le champ Quick Find (Recherche rapide) et sélectionnez My Domain (Mon domaine).
2. Sous “My Domain Details” (Informations sur mon domaine), copiez-collez la valeur “Current My Domain URL” (URL de mon domaine actuel)
Ex : <https://mycompany.my.salesforce.com>

