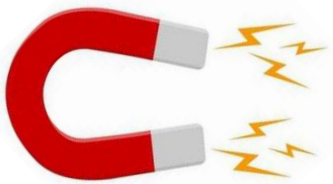


Vos questions :

Quelle structure recommandes-tu pour
teaser un contenu sans trop en dire mais en
éveillant la curiosité ?





Pour soigner votre accroche :

- Soyez concis et direct.

 **Isabelle Faure**  • Abonné
Perds 10kg en 3 mois | Libère-toi du sucre | Retrouve ton énergie | M...
[Voir mes services](#)
2 sem. •  [Gérer le prospect](#)

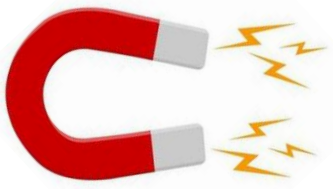
Tu veux chopper un Alzheimer ?

Voici le mode d'emploi. ... plus



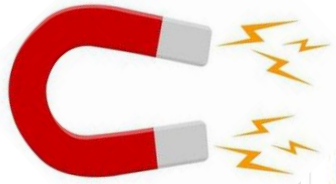
 837

90 commentaires • 106 republications



Pour soigner votre accroche :

- Soyez **concis et direct**.
- Posez une **question pertinente** que se pose votre audience, à laquelle elle voudrait une réponse. Ou qui va susciter son intérêt.



Thibault Louis • Abonné

Fondateur du cours "Solopreneur d'élite" 100 tips pour casser la...
1 mois •

Ce post LinkedIn a fait plus de 2,5 millions de vues mais connaissez-vous
l'ingrédient secret de sa réussite ?

...voir plus

2.5 millions de vues !!! 🤯🤯🤯



29 533

1 486 commentaires • 1 783 republications

Réactions



J'aime



Commenter



Republier



Envoyer

2 573 591 impressions

Voir les statistiques



Joël Mouzimann • 1er

Coach en gestion du stress - PNL et hypnose / Fondateur de RevoSol...

[Voir mes services](#)

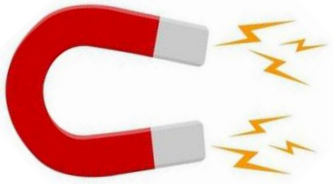
5 j •



Smoking / No smoking

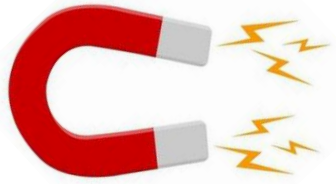
Vous en avez assez de fumer, mais vous ne parvenez pas à vous arrêter ? ... plus





Pour soigner votre accroche :

- Soyez **concis et direct**.
- Posez une **question pertinente** que se pose votre audience, à laquelle elle voudrait une réponse. Ou qui va susciter son intérêt.
- **Mentionnez un problème** auquel s'identifie votre cible.



Sébastien Payet • 1er

J'aide des centaines d'adolescents démotivés par l'école à ...
3 h • 📍



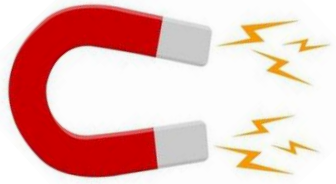
6 étapes simples et rapides pour que ton ado passe moins de temps sur les écrans
👉 ... plus





Pour soigner votre accroche :

- Soyez **concis et direct**.
- Posez une **question pertinente** que se pose votre audience, à laquelle elle voudrait une réponse. Ou qui va susciter son intérêt.
- **Mentionnez un problème** auquel s'identifie votre cible.
- Partagez une **statistique intéressante** : Les chiffres peuvent être accrocheurs.



Jérémie Coinon • 1er

Executive & Leadership coach | Dirigeants et managers de Start...
1 j • 🌐

Entre 50 et 75% des managers ne sont pas compétents dans leur mission.
Ça a un impact énorme sur les salariés :

...voir plus



Jérémie Coinon
Executive & Leadership coach

Avant d'être un service, un
produit ou des bureaux,

Une entreprise c'est d'abord
un groupe d'humains qui
avancent ensemble portés
par une même vision.

👍❤️🔥 197

49 commentaires • 31 republications



Isabelle Faure 🌟 • Abonné

Perds 10kg en 3 mois | Libère-toi du sucre | Retrouve ton énergie | M...

[Voir mes services](#)

5 j • 🌐 [Gérer le prospect](#)

Étude choc : un petit-déjeuner sucré désactive le cerveau d'un ado pendant 12h.

Des chercheurs ont étudié l'effet d'un combo jus d'orange + ... plus



👍❤️🔥 205

71 commentaires • 8 republications

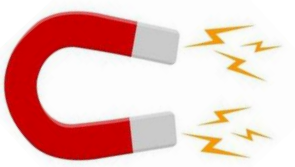


TempsDem
Coaching



Pour soigner votre accroche :

- Soyez **concis et direct**.
- Posez une **question pertinente** que se pose votre audience, à laquelle elle voudrait une réponse. Ou qui va susciter son intérêt.
- **Mentionnez un problème** auquel s'identifie votre cible.
- Partagez une **statistique intéressante** : Les chiffres peuvent être accrocheurs.
- Utilisez des **structures accrocheuses**.



Exemples de structures accrocheuses :

Avant / maintenant :

Il y a X temps, j'étais / mon client était dans cette [situation négative]. Aujourd'hui, je connais / il connaît cette [situation positive].

Il y a 1 an, mon client travaillait soir et week-ends pour rattraper son retard. Aujourd'hui, il bosse 4 jours par semaine. Voici comment.

Avant, ma cliente avait des migraines quotidiennes. Aujourd'hui, elle se sent bien. On a simplement réduit les ondes autour d'elle. Voici comment :

La méthode à suivre :

J'ai réussi / mon client a réussi à atteindre [ce que veut cible]. Sans [problème fréquent pour ma cible]. Voici comment :

Ma cliente a réussi à perdre 5 kg sans faire de régime, grâce à

Mon client a réussi à se débarrasser de ses tensions aux épaules, sans passer par des séances de kiné à répétition.

Voici comment les massages ont tout changé.

A contre-courant :

Tout le monde fait XXXX. Pourtant, je fais [le contraire]. Voici pourquoi :

Tout le monde prône la méthode Pomodoro. Moi pas. Voici 3 raisons :

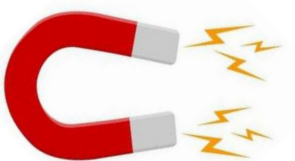
Tout le monde dit qu'il faut poster tous les jours pour être visible et avoir des clients. Moi pas. 2 me suffisent. Voici pourquoi :

La situation surprenante :

J'ai fait/ Mon client a fait XXX ou je / il n'aime pas XXXX. Pourtant / sauf que...

J'adore travailler en équipe. Pourtant, j'ai choisi d'être solo-preneur. Voici pourquoi.

Je ne prospector jamais. Pourtant, cela ne m'empêche pas d'avoir des clients. Voici comment



Exemples de structures accrocheuses :

Partage d'un apprentissage sur base de votre vécu :

J'ai vécu [telle situation] ou fait [telle action]. Voici ce que j'ai appris / comment j'ai rebondi.

Voici les X leçons que je retire de [situation personnelle]

Cela fait 5 ans que je suis à mon compte. Voici les 6 grands enseignements que j'en retire :

Partage d'un apprentissage sur base de votre expertise :

J'ai fait telle chose [avec si possible des chiffres à l'appui]. Je remarque tel [problème fréquent de ma cible]. Voici lequel :

J'ai aidé plus de 40 dirigeants à remettre de l'ordre dans leur administratif. Et presque tous faisaient ces 3 mêmes erreurs :

Partage d'un changement qui va intéresser votre cible :

Il y a [X temps], j'ai pris une décision/ une habitude qui a changé ma/mon [domaine]. Je [l'action en question]...

Il y a 6 mois, j'ai pris une décision qui a radicalement amélioré les résultats sur mes élèves. J'ai intégré des méthodes basées sur les neurosciences dans mes formations.

Partage d'un apprentissage via un phénomène extérieur :

Voici un fait d'actualité. Ce que cela veut dire / Ce que j'en retire :



Fabian Delhaxhe • Abonné

Consultant LinkedIn™ aka « LinkedIn Boss » | Consultant Marketing & C...

[Voir ma newsletter](#)

24 min •

J'ai regardé le film BlackBerry.

Voici les 10 leçons business que j'en tire 🍌 ... plus

