

Tableur Suivi et planification des performances LinkedIn

Intérêt du tableau

Ce tableau est très intéressant pour une entreprise ou un indépendant. Son utilité pour:

1. Suivi des objectifs de croissance :

- Il permet de suivre l'évolution des abonnés LinkedIn par rapport à un objectif fixé, ce qui est essentiel pour mesurer l'efficacité des campagnes marketing.

2. Analyse du taux d'engagement :

- En comparant le taux d'engagement actuel et le taux d'engagement ciblé, vous pouvez évaluer la performance de votre contenu et ajuster vos stratégies pour améliorer l'engagement.

3. Calcul des impressions nécessaires :

- Savoir combien d'impressions supplémentaires sont nécessaires pour atteindre vos objectifs d'interaction aide à planifier vos actions marketing de manière plus précise.

4. Évaluation du ROI :

- Le calcul du retour sur investissement (ROI) permet de mesurer la rentabilité de vos campagnes et de justifier les dépenses marketing auprès des parties prenantes.

5. Planification stratégique :

- Le tableau fournit des indicateurs clés qui aident à la prise de décision stratégique pour optimiser les campagnes futures.

6. Ressources et budget :

- Les entreprises disposent souvent de budgets plus importants pour les campagnes marketing, ce qui permet de mettre en œuvre des stratégies plus ambitieuses basées sur les données du tableau.

7. Analyse à grande échelle :

- Les entreprises peuvent utiliser le tableau pour analyser de grandes quantités de données sur plusieurs campagnes et ajuster leurs stratégies globales.

8. Gestion efficiente des ressources :

- Les indépendants peuvent utiliser le tableau pour optimiser l'utilisation de leurs ressources limitées en se concentrant sur les actions les plus rentables.

9. Mesure des efforts personnels :

- Le tableau aide les indépendants à mesurer l'impact de leurs efforts personnels en marketing et à identifier les domaines nécessitant des améliorations.

Exemples pratiques:

Pour illustrer l'intérêt du tableau, prenons un exemple pratique :

Une entreprise souhaite augmenter son nombre d'abonnés LinkedIn de 1000 à 1100 tout en doublant son taux d'engagement de 2% à 4%.

En utilisant le tableau, elle peut :

- Calculer combien d'interactions supplémentaires sont nécessaires pour atteindre ce taux d'engagement.
- Déterminer le nombre d'impressions supplémentaires requises et le budget nécessaire.

- Évaluer le ROI pour justifier les dépenses marketing.

Pour un indépendant:

Un consultant indépendant veut augmenter son nombre d'abonnés de 500 à 600 et passer d'un taux d'engagement de 1% à 2%. En utilisant le tableau, il peut :

- Voir combien d'interactions et d'impressions sont nécessaires pour atteindre ses objectifs.
- Planifier ses posts et engagements de manière plus stratégique pour maximiser l'impact.
- Mesurer le retour sur investissement pour chaque nouvelle campagne qu'il lance.

Conclusion

Le tableau est un outil intéressant pour les entreprises et les indépendants qui cherchent à optimiser leurs efforts marketing sur LinkedIn (ou autre réseau social).

Il offre une vue claire des objectifs, des actions nécessaires pour les atteindre, et de l'efficacité des campagnes, facilitant ainsi la prise de décisions stratégiques basées sur des données concrètes.

AUCHER CHRISTINE