

MARJOLAINÉ THÉVENIN

À QUOI ÇA SERT DE  
RÉALISER UN AUDIT  
DE TES RÉSEAUX  
SOCIAUX ?

Et ce qu'il peut  
t'apporter.



## AVANT L'AUDIT DE MON CLIENT

- La **communication** était **irrégulière**, sans stratégie claire.
- Une **image floue** : il était difficile de comprendre l'activité et la cible,
- **Objectifs exprimés** par mon client : être plus visible, moderniser son image et se démarquer de la concurrence.

# CE QUI FONCTIONNAIT DÉJÀ

- Un **réseau de contacts fidèles**, déjà intéressés par l'entreprise,
- Une **base LinkedIn existante**, même si peu exploitée,
- Une **vraie volonté** de se rendre plus visible et moderne.

## CE QUI POSAIT PROBLÈME

La **photo de profil** était un produit ce qui ne reflète pas l'entreprise ni son identité.

La **bannière** (couverture) était aussi un produit, sans message clair sur l'activité ou la valeur ajoutée.

Pas d'activité claire, alors **impossible de comprendre “qui fait quoi pour qui”**.

## CE QUI POSAIT PROBLÈME

Il n'y avait **pas de contenus stratégiques mis en avant et pas de chemin simple pour contacter l'entreprise** ou découvrir ses services, comme la prise de rendez-vous, la redirection vers le site internet ou à un formulaire de contact.

## CE QUE NOUS AVONS CHANGÉ

La **photo de profil** est remplacée par le logo de l'entreprise pour être identifiable immédiatement.

La **bannière** est retravaillée avec un message clair : qui est l'entreprise, ce qu'elle propose, pour qui, et quel problème elle résout.

La **section “Infos”** est réécrite pour mettre en avant la valeur ajoutée et orienter le discours vers les clients.

## FACILITER L’ACTION DES VISITEURS

Avant, la prise de rendez-vous n’était pas évidente

Après : un lien direct vers la réservation est désormais épingle en contenu à la une.

## FACILITER L'ACTION DES VISITEURS

Les **contenus stratégiques** sont mis en avant :

- redirection vers le site web,
- présentation des produits et services phares en un coup d'œil.

**Conseils donnés** sur :

- le type de contenus à publier,
- la fréquence idéale pour rester visible.

# LE RÉSULTAT D'UN AUDIT

Le client repart avec :

- ✓ **un profil clair et professionnel**
- ✓ **une image alignée** avec ses objectifs
- ✓ **une feuille de route** pour être visible et attractif sur LinkedIn

👉 **C'est ça la valeur d'un audit :** un regard extérieur qui clarifie, structure et met sur la bonne trajectoire.

## LE RÉSULTAT D'UN AUDIT

Un an après l'audit :



**+32 % d'abonnés**  
**+110 % d'impressions**

Des chiffres qui montrent qu'une communication claire et bien structurée attire vraiment plus d'attention.

MARJOLAINE THÉVENIN

Envie d'un diagnostic précis  
de ton profil ou de ta page  
entreprise ?



**CONTACTE-MOI,  
ON TROUVE  
DES SOLUTIONS  
ENSEMBLE !**

