



Sondage LinkedIn

Tunnel de génération de leads

Générer des leads qualifiés automatiquement

Ce **document** en mode **partagé**, vous permet de consulter son contenu.

Vous pouvez aussi créer une copie pour l'éditer et en **conserver un exemplaire**, sur votre ordinateur dans le format souhaité : Pour ce faire, utilisez les options du menu Fichier >

Version 2025

Outil d'aide à la création de tunnel de génération de leads qualifiés sur LinkedIn via sondage

Objectif : Développer son audience de prospects sans être intrusif et se démarquer

Entreprise :

Date :

Générer des leads qualifiés sur LinkedIn

Sondage vs. tunnel de génération de leads qualifiés

Et si vous génériez des leads qualifiés gratuitement sur LinkedIn grâce à des sondages engageants ?

Aujourd'hui, attirer l'attention de vos prospects sans être intrusif est un véritable défi. Les méthodes classiques de prospection sont souvent perçues comme trop agressives, et les décideurs sont de plus en plus sélectifs. Mais il existe une solution simple, efficace et différenciante : les sondages LinkedIn couplés à un lead magnet.

Pourquoi utiliser les sondages LinkedIn pour générer des leads ?

- ① **Engagement naturel** : Les sondages sont interactifs et incitent votre audience à participer sans pression. Ils permettent de capter l'attention tout en suscitant l'intérêt autour d'un sujet clé pour votre secteur.
- ② **Qualification des prospects** : En posant les bonnes questions, vous identifiez rapidement les besoins, priorités ou points de douleur de vos interlocuteurs.
- ③ **Offre de valeur immédiate** : En échange de leur participation, vous proposez un contenu exclusif (guide, étude de cas, checklist, etc.), ce qui renforce votre crédibilité tout en apportant une vraie valeur ajoutée.
- ④ **Non-intrusif et différenciant** : Contrairement aux approches directes, cette méthode repose sur un échange volontaire et constructif, ce qui améliore votre image de marque.

Outil d'aide à la création de tunnel de génération de leads qualifiés sur LinkedIn via sondage

Objectif : Développer son audience de prospects sans être intrusif et se démarquer

Entreprise :

Date :

Comment ça fonctionne ?

1. **Création d'un sondage stratégique** : La bonne stratégie est de concevoir des questions simples et neutres qui captent l'attention tout en reflétant les préoccupations de votre audience cible.
2. **Proposition d'un lead magnet attractif** : Un contenu exclusif (guide, outil pratique, etc.) est offert aux participants pour les remercier de leur engagement.
3. **Interaction personnalisée** : Après leur participation, vous engagez la conversation avec vos prospects qualifiés via LinkedIn pour approfondir leurs besoins.

Les résultats que vous pouvez attendre

- Une augmentation sans effort de vos contacts vs. prospects
- Une augmentation significative du nombre de leads qualifiés dans votre pipeline.
- Une meilleure compréhension des besoins spécifiques de vos prospects grâce aux réponses collectées.
- Une méthode 100 % gratuite et organique pour générer des opportunités commerciales.

Avantages stratégiques des sondages tunnel de génération de leads

Grâce à leur portée et leur capacité d'engagement, les sondages peuvent être publiés régulièrement sur votre profil, votre page entreprise et dans des groupes pertinents, maximisant ainsi votre **visibilité** et votre **interaction** avec des prospects ciblés.

Outil d'aide à la création de tunnel de génération de leads qualifiés sur LinkedIn via sondage

Objectif : Développer son audience de prospects sans être intrusif et se démarquer

Entreprise :

Date :

Exemple de sondage LinkedIn à s'en inspirer

Voici pour un exemple de sondage doté de lead magnet publié sur LinkedIn.



Voir mes services

1 j ·

Je t'offre une ressource qui t'aidera à structurer ton business et ta communication pour attirer plus de clients.

Réponds à ce sondage anonyme et reçois un plan d'action offert adapté à ta priorité du moment.

Voici ce que tu recevras après avoir répondu :

+ de visibilité sur LinkedIn → Un plan en 3 étapes pour publier sans galérer.
+ de clients → Les 5 erreurs qui freinent tes ventes (et comment les corriger).
Structurer ton business & ta communication → Une méthode simple pour t'organiser sans t'éparpiller.

📧 Ajoute-moi sur LinkedIn si c'est pas déjà le cas, sinon je ne pourrais pas t'envoyer le DM

PS : C'est 100 % offert, sans engagement.

PPS : Le sondage est anonyme, donc personne ne voit tes réponses.

Quelle est ta plus grande priorité en ce moment pour ton business ?

L'auteur peut voir votre vote. [En savoir plus](#)

+ de visibilité sur LinkedIn

+ de clients rapidement

Structurer mon biz & ma com'

21 votes · Il reste 6 j

Outil d'aide à la création de tunnel de génération de leads qualifiés sur LinkedIn via sondage

Objectif : Développer son audience de prospects sans être intrusif et se démarquer

Entreprise :

Date :

Prompt pour créer un sondage tunnel de leads

Utilisez l'IA pour créer vos sondages de conversion. Voici un prompt que vous pouvez **personnaliser et tester**.

Tu es un expert en création de sondages engageants sur LinkedIn, conçus spécifiquement pour générer des leads qualifiés. Ton objectif est de créer un sondage qui incite l'audience à interagir sans se sentir exposée ou contrainte, tout en leur proposant de recevoir un guide ou une ressource en lien avec les questions posées. Ce guide sera envoyé uniquement aux personnes qui s'engagent via le sondage et **ajoute l'émetteur du sondage à leur réseau**, créant ainsi un accord préalable pour établir un contact.

L'émetteur du sondage est **[un(e) responsable commercial(e)]** d'une entreprise qui propose **[une solution innovante de gestion et traitement de déchets]** s'adressant aux **[hôtels]**.

Voici les consignes pour concevoir le sondage :

1. Les questions doivent rester ****génériques et neutres****, afin que les répondants ne se sentent pas obligés de fournir des informations sensibles ou personnelles.
2. Le sondage doit comporter ****trois questions maximum****, simples et pertinentes, pour maximiser le taux de réponse.
3. Ajoute une **introduction engageante** au post LinkedIn en commençant par la **promesse**. du genre : Je vous offre une ressource qui vous aidera à [vous posez les bonnes questions] pour [produire "bénéfices"] qui explique brièvement l'objectif du sondage et mentionne la possibilité de recevoir un guide exclusif en échange de leur participation.
4. Terminez par un ****appel à l'action clair (CTA)**** encourageant les participants à commenter ou envoyer un message d'invitation à se connecter pour recevoir le guide, avec la condition suivante. Le call to action principal visé par ce sondage est le suivant :

 Envoyez-moi un message d'invitation à se connecter sur LinkedIn si ce n'est pas déjà le cas, sinon je ne pourrai pas vous envoyer le guide par message privé.

Outil d'aide à la création de tunnel de génération de leads qualifiés sur LinkedIn via sondage

Objectif : Développer son audience de prospects sans être intrusif et se démarquer

Entreprise :

Date :

J'ai testé le prompt à créer des sondages

J'ai soumis le prompt ci-dessus à Perplexity. Je partage avec vous le prompt et les modifications que j'y ai apportées pour obtenir la version finale des sondages. [Voici le lien partagé accessible librement en ligne](#)

Besoin d'être accompagné.e ?

Imaginez que chaque réponse à votre sondage devienne une opportunité d'affaires potentielle.

👉 Si vous souhaitez découvrir comment utiliser cette stratégie dans votre secteur ou si vous voulez que je vous accompagne dans la création

- de votre persona cible ;
- de lead magnet ;
- et d'un sondage tunnel de génération de leads qualifié.,

Discutons de vos besoins dès maintenant

Ensemble, nous mettrons en place une méthode efficace pour attirer vos prochains clients sans effort inutile.

✉️ Prêt à transformer LinkedIn en une machine à leads ?

Envoyez votre message :

<https://formation-linkedin-prospection.com/contact/>

Rouhina Rahbarian

Outil d'aide à la création de tunnel de génération de leads qualifiés sur LinkedIn via sondage

Objectif : Développer son audience de prospects sans être intrusif et se démarquer

Entreprise :

Date :

Ressources à ne pas manquer

- Tutoriels sur la chaîne YouTube :
<https://www.youtube.com/@actionscommerciales>
- Blog des [bonnes pratiques de Marketing & Prospection digitale](#)
- [Outils et méthodes d'Action Commerciale](#)
- [+15 Tutoriels de prospection via LinkedIn](#)

Participez à une prochaine webinaire

Découvrez 7 méthode de prospection LinkedIn hors piste en participant au prochain webinaire d'action commerciale : <https://action-commerciale.eventbrite.com>



Rouhina Rahbarian

<https://fr.linkedin.com/in/rahbarian>
