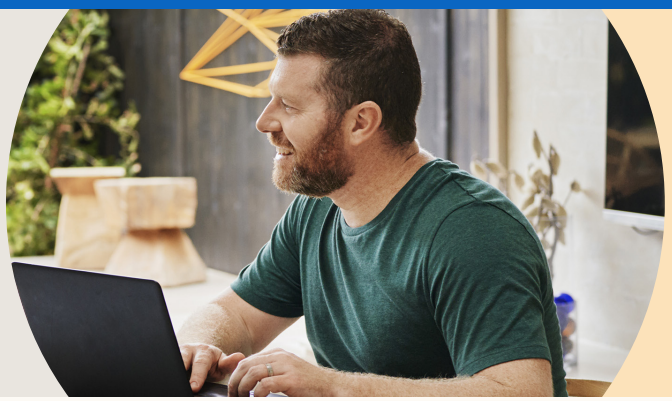
LinkedIn Live
Bonnes pratiques

Échangez en temps réel avec votre réseau



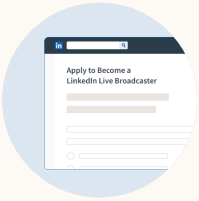
Qu'est-ce que LinkedIn Live ?

La fonction vidéo de LinkedIn Live permet aux entreprises et aux membres d'échanger avec leur réseau en temps réel. En tant que formateur, vous pouvez l'utiliser pour interagir avec votre communauté sur LinkedIn tout en partageant votre expertise et en renforçant votre marque de manière authentique et personnelle.

Pourquoi passer au live ?

- Tissez des liens plus profonds avec votre réseau en interagissant avec lui directement et en temps réel.
- Favorisez la participation de votre communauté. Les vidéos live suscitent en moyenne 7 fois plus de réactions et 24 fois plus de commentaires que les vidéos natives.

4 étapes pour vous lancer



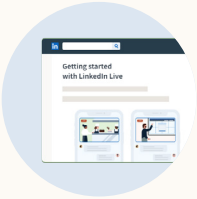
1. Demandez à devenir diffuseur LinkedIn Live

Une fois que vous avez fait votre demande ici, veuillez nous le faire savoir en envoyant un e-mail à l'adresse lilinstructors@linkedin.com. Nous vous aiderons à accélérer le traitement de votre demande.

2. Sélectionnez votre outil de diffusion

Bien que plusieurs outils soient disponibles, nous recommandons StreamYard, car il est gratuit et facile à utiliser.

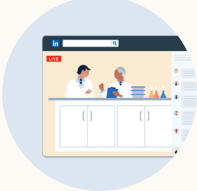
Nous nous sommes également associés à plusieurs autres outils de diffusion proposant différentes gammes de prix, d'avantages et d'options d'assistance. Découvrez toutes les options disponibles ici (en anglais).



3. Connectez-vous à votre outil avec LinkedIn

Après avoir sélectionné votre outil de diffusion, vous devrez l'intégrer à LinkedIn.

Vous trouverez un guide de démarrage dans notre centre de ressources StreamYard. Il contient des instructions étape par étape pour vous lancer. Si vous avez besoin d'aide supplémentaire pour vous lancer, nous vous recommandons de vous rendre sur le site web de StreamYard pour accéder à toute la documentation et à des options d'assistance.



4. Lancez-vous !

Consultez nos **bonnes pratiques** ci-dessous pour bénéficier de conseils et d'astuces afin d'utiliser au mieux les vidéos live sur LinkedIn.

Dépannage : vous trouverez des informations de dépannage actualisées pour chaque outil de diffusion dans le centre de ressources LinkedIn Live. Si un problème persiste, vous pouvez contacter l'équipe LinkedIn via le lien indiqué dans le centre de ressources.

Bonnes pratiques

Suivez le guide pour savoir quoi faire avant, pendant et après la diffusion de votre vidéo live.

Avant le live

Préparez-vous

Assurez-vous que vous maîtrisez la technologie que vous allez utiliser, ainsi que votre sujet et le déroulement général du live.

Conseils

- **Testez votre connexion Internet.** Utilisez speedtest.net pour vérifier que vous avez au moins 10 Mbps de vitesse de transfert et préférez une connexion Internet câblée.
- **Aménagez votre espace.** Faites en sorte de vous sentir bien dans votre espace. Placez votre caméra à une hauteur confortable et choisissez un arrière-plan agréable. Enregistrez une courte vidéo test afin de vous mettre à la place de votre audience.
- **Entraînez-vous.** Si vous n'avez pas l'habitude de répondre à des questions en direct, entraînez-vous en demandant à quelqu'un de vous poser des questions avant de vous lancer.
- **Choisissez le bon moment.** Consultez votre onglet Abonnés dans Statistiques pour savoir à quel moment votre audience est la plus vaste. Choisissez un créneau horaire permettant à la plupart de vos abonnés de se joindre à vous facilement (par exemple, pendant la journée de travail ou juste après).
- **Privilégiez un contenu sous forme de série.** Avec un rythme de diffusion hebdomadaire ou mensuel, vous habituez votre audience à se connecter à un moment précis et vous passez moins de temps sur la communication marketing.
- **Faites un essai.** N'hésitez pas à faire une vidéo test. Appelez-la "Épisode 0" ou "Test" afin que vos abonnés sachent à quoi s'attendre.
- **Faites la promotion de votre live.** Publiez sur vos chaînes la date et l'heure de votre live et encouragez les membres à vous suivre afin qu'ils reçoivent une notification lorsque votre live commence.
- **Associez des hashtags à votre live.** Utilisez #LinkedInLive et d'autres hashtags pertinents dans la description de votre vidéo live afin d'élargir votre audience à des membres ne faisant pas partie de vos abonnés.

Pendant le live

Soyez sincère et enthousiaste

Ne cherchez pas à réciter un discours par cœur. Les audiences sont plus sensibles aux contenus authentiques auxquels elles peuvent s'identifier.

Conseils

- **Prévoyez une durée d'au moins 15 minutes. Laissez à vos abonnés le temps de rejoindre le stream.** Votre audience augmentera probablement au fil de votre live, alors évitez les vidéos trop courtes.
- **Faites jouer votre réseau.** Une fois la diffusion commencée, demandez à votre réseau et aux autres formateurs de partager le contenu avec leur propre réseau pour une plus grande visibilité.
- **Faites participer votre audience.** Le principal avantage des vidéos live par rapport aux vidéos préenregistrées est la possibilité d'échanger en temps réel avec les spectateurs. Pour encourager leur participation, posez-leur des questions et répondez à leurs interventions.

Après le live

Perfectionnez-vous pour votre prochain live

Diffuser en direct vous sera de plus en plus facile. Appliquez ce que vous avez appris à votre prochain live pour en améliorer la qualité.

Conseils

- **Réutilisez votre live.** Une fois votre live terminé, téléchargez-le afin de le réutiliser dans des supports marketing. Vous pouvez également transformer la transcription de votre vidéo en billet de blog.
- **Passez en revue les indicateurs.** Que vous cherchiez à développer votre marque sur LinkedIn ou à comprendre votre audience, suivez les indicateurs de participation, de notoriété et les données démographiques des entreprises de votre audience pour analyser et optimiser vos résultats. Tous ces indicateurs se trouvent dans les statistiques de votre vidéo, disponibles sous votre vidéo live dans le fil d'actualité.

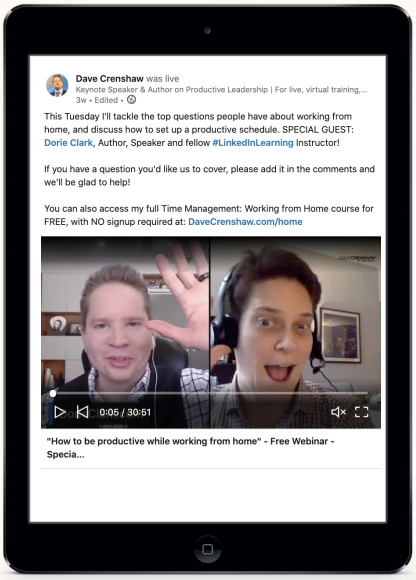
Idées de contenu pour les formateurs

Voici quelques formats et sujets de vidéo qui ont bien marché pour d'autres formateurs.

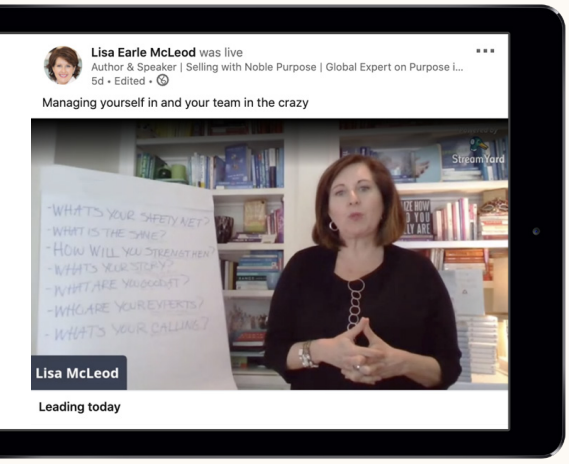
Questions-réponses

La vidéo live est avant tout un moyen efficace de favoriser les conversations en temps réel avec votre réseau. Et pour ce faire, rien de tel qu'une session de questions-réponses.

- Commencez par des questions tirées de la section Questions/réponses de votre cours ou incitez votre audience à vous poser ses questions à l'avance lorsque vous faites la promotion de votre live.
- Proposez à un autre formateur de participer à votre live. Cela génère plus de discussions et offre plusieurs points de vue sur un sujet. De plus, vous pouvez répondre aux questions à deux et toucher deux fois plus de membres.



Dave Crenshaw et Dorie Clark répondent à des questions sur le thème "Comment être productif en télétravail".



Lisa Earle McLeod propose un approfondissement de son cours "Leading with Purpose", pertinent pour les professionnels d'aujourd'hui.

Approfondissement des notions de cours

Concentrez votre live sur l'approfondissement d'un cours spécifique en développant les points sur lesquels vous savez que les apprenants rencontrent parfois des difficultés ou sur lesquels vous avez quelque chose à ajouter.

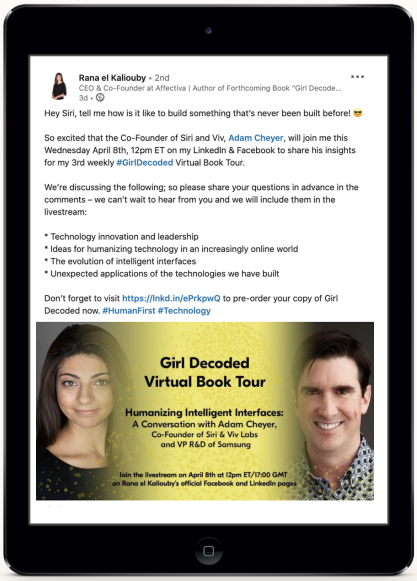
- Vous pouvez partager le cours (ou des vidéos spécifiques) afin qu'il soit gratuit pendant 24 heures et "l'attribuer" à vos abonnés, puis répondre à toutes leurs questions.
- Commencez par des questions-réponses ou un sujet spécifique dont vous êtes spécialiste et abordez les sujets qui ne sont pas évoqués dans le cours.

Événements live ou virtuels

Faites des vidéos live lors des événements auxquels vous assistez ou pour des occasions précises.

- Diffusez une conférence ou une table ronde, partagez les coulisses d'un événement et l'expérience des participants, interrogez un intervenant clé pour obtenir ses impressions à chaud, ou discutez avec les participants pour connaître leur ressenti et permettre à votre audience de poser des questions.
- Fêtez la sortie d'un livre, d'un cours ou d'autres événements en les diffusant en temps réel auprès de votre communauté.

Partagez votre expérience des vidéos live en participant au groupe dédié aux formateurs, LinkedIn Instructor Group.



Rana el Kaliouby organise une présentation virtuelle de son livre "Girl Decoded" via LinkedIn Live.

Copyright © 2020 LinkedIn Corporation. LinkedIn, le logo de LinkedIn et InMail sont des marques déposées de LinkedIn Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Les autres marques et autres noms appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Tous droits réservés.