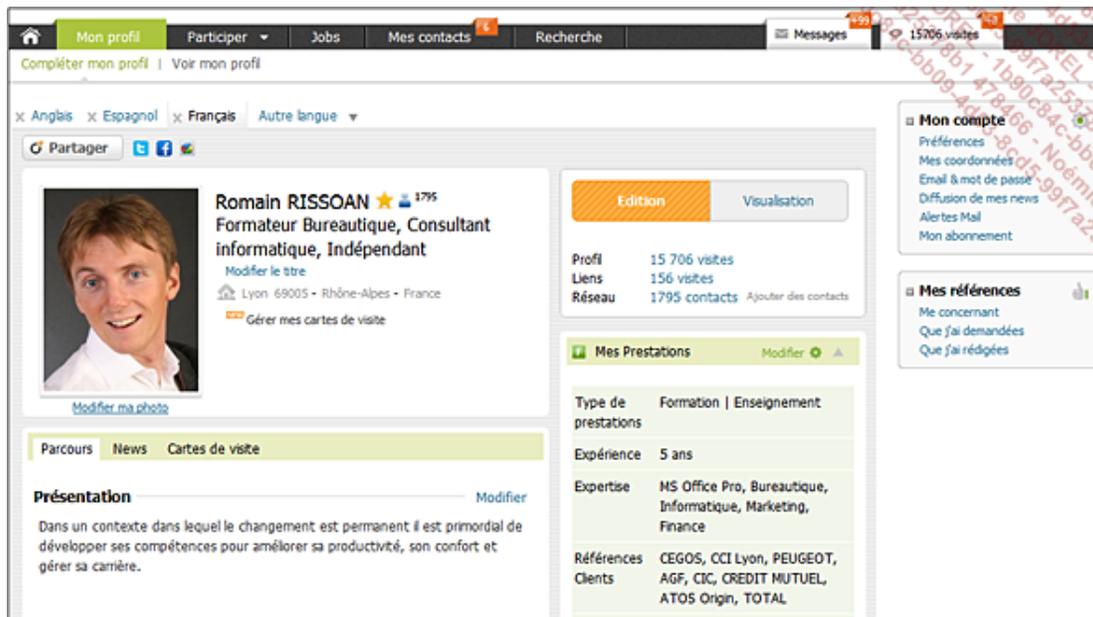


Mon profil

La page **Mon profil** permet de visualiser et d'éditer votre profil. Il est important de dissocier les deux car ce qui compte, c'est ce que voient les utilisateurs, vos contacts.



Pour paramétrer ce qui s'affichera sur votre profil, vous utiliserez la barre latérale gauche.

Pour paramétrer votre profil (compte), vous utiliserez la barre de droite. Pour ajouter du contenu annexe, c'est la barre centrale qu'il faut utiliser.

- Mais, pour effectuer ces modifications, vous devez activer le mode **Edition** en cliquant sur le bouton **Edition** situé dans la barre centrale.

1. Mon Profil Viadeo : la colonne de droite

a. Mes coordonnées

Mes coordonnées : définissez vos coordonnées. Nous verrons ultérieurement l'incidence possible sur la vie privée ; dans un premier temps, soyez le plus précis possible.

Si vous souhaitez changer l'e-mail lié à votre compte, cliquez sur **Email & mot de passe**.

b. Préférences

Préférences va vous permettre de paramétrer de nombreux éléments pour gérer la confidentialité des informations vous concernant et pour gérer votre utilisation de Viadeo :

- **Votre langue de navigation** : permet de modifier la langue d'utilisation de Viadeo.
- **Consultation de la liste de mes contacts directs** : vous pouvez autoriser ou pas vos contacts et vos "non-contacts" à savoir avec qui vous êtes en contact direct. Ce point de confidentialité peut apparaître important pour certaines personnes ; dans le doute, n'autorisez personne à visualiser la liste de vos contacts.

Consultation de la liste de mes contacts directs

- Je n'autorise personne à consulter la liste de mes contacts directs
 - Je permets à mes contacts directs de consulter la liste de mes autres contacts directs
 - Je permets à tout Viadeo de consulter la liste de mes contacts directs
- J'accepte toutes les demandes de contact effectuées via la section "Contacts Potentiels".

Vous pouvez autoriser Viadeo à ajouter des contacts potentiels à votre liste de contacts. Ceci peut être particulièrement intéressant lorsque vous êtes dans une phase de construction de réseau virtuel. Car, c'est dommage, mais c'est ainsi, le nombre de contacts que vous avez sur votre réseau social témoigne de votre importance en terme de « contact à avoir ». Laisser cette case cochée permettra d'augmenter ce compteur de contacts et donc d'affirmer une certaine crédibilité relationnelle qui facilitera les mises en relation ultérieures. Dans le doute, vous pouvez bien sûr laisser cette case décochée et ajouter ultérieurement, manuellement, ces contacts potentiels.

- La définition de vos raisons d'utiliser Viadeo permettra aux visiteurs de votre profil de sentir ce que vous recherchez sur Viadeo. Ce paramétrage n'a pas une influence fondamentale.

Vous souhaitez utiliser Viadeo pour :

- Trouver des clients
- Trouver des fournisseurs
- Trouver des collaborateurs
- Trouver des partenaires commerciaux
- Trouver des partenaires financiers

- Si les recruteurs sont intéressés par votre profil, ils auront besoin de savoir si vous êtes ouvert à des opportunités professionnelles. Ce paramétrage n'est pas fondamental non plus.

Réception d'offre d'emploi

- J'autorise les recruteurs à me faire parvenir leurs offres d'emploi personnalisées
- J'autorise les recruteurs à me contacter sur mon téléphone portable. (06 81 49 41 02)

- De même, pour les offres de formation :

Réception d'offre de formation

- J'autorise les organismes de formation dont j'ai consulté le site à me contacter

- Vous avez la possibilité de définir qui est autorisé à vous envoyer des messages : vos contacts, les contacts de vos contacts ou tout le monde. A priori, il semble préférable, pour éviter le spam, de paramétrer cet outil à **uniquement mes contacts**. En réalité, le spam est quasiment impossible sur Viadeo et écrire un message est suffisamment « long » (cela nécessite trois clics et trois champs à remplir) pour que les seuls messages

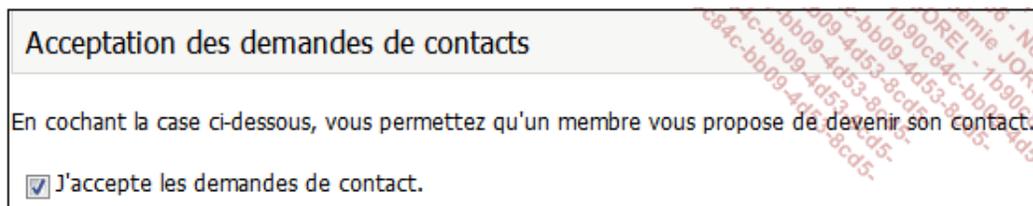
que vous receviez aient du sens.



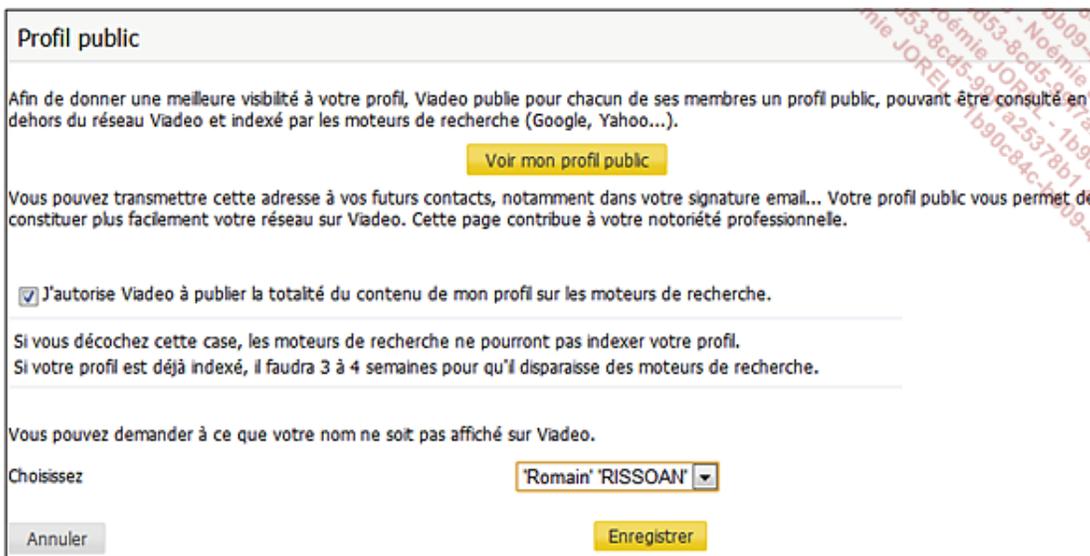
➤ Attention, si vous recevez malgré tout des messages de personnes que vous ne connaissez pas, c'est que vous êtes certainement inscrit à un Hub et les messages venant de ce Hub sont autorisés dans vos paramètres. Dans ce cas, accédez à la gestion des hubs pour modifier ce paramétrage.

➤ Attention : si vous ne mettez pas vos coordonnées sur votre profil et si vous n'autorisez pas les personnes que vous ne connaissez pas à vous envoyer des messages, vous ne risquez pas d'être sollicité ! Certaines personnes ont un profil très vendeur qui donne envie de les solliciter mais ne donnent malheureusement aucun moyen pour les contacter. Un réseau social ayant pour vocation de faciliter les mises en relation, simplifiez le plus possible la démarche pour vous contacter (si être contacté est votre souhait, bien évidemment).

- Vous pouvez également refuser les **demandes de contact** : dans ce cas, si ce n'est pas vous qui initiez une mise en relation, vous ne serez jamais en relation avec personne. Mais, que se passe-t-il si la personne avec qui vous voulez entrer en contact en fait de même ? Vous ne pourrez jamais entrer en contact, tout simplement ! Choisissez donc cette stratégie uniquement si vous vous êtes inscrit sur Viadeo pour lutter contre le cybersquatting et pour définir une stratégie de gestion de e-réputation défensive (uniquement de la présence, surveillance, aucune interactivité).



- La gestion de votre e-réputation se définit dans la zone **Profil public** : c'est ici que vous pouvez autoriser ou pas Google, Yahoo et les autres moteurs de recherche à relayer les informations en lien avec vous sur Viadeo. Là aussi, si votre objectif est simplement de lutter contre le cybersquatting, décochez cette case ; sinon, laissez-la cochée.



- Lorsqu'une personne tente d'entrer en contact avec vous, un message d'avertissement apparaît. Ce message est censé préciser une dernière fois votre approche par rapport aux mises en relation. Vous pouvez, par exemple, attendre uniquement des mises en relation « concrètes », c'est-à-dire « immédiatement utiles ». Dans ce cas, vous pourriez, par exemple, saisir le message suivant :

« Bonjour, merci de prêter attention à mon profil ; mais, à moins que vous n'ayez besoin d'un de mes services, je refuse les mises en relation. Je vous remercie encore pour cette attention. À bientôt peut-être. Nom Prénom »

Inutile de préciser que cela est un peu en désaccord avec la philosophie du réseautage mais cela a le mérite d'être clair et précis pour la personne qui vous propose une mise en relation. Soyez plutôt accueillant, tout simplement. Pensez également à définir ce message dans différentes langues.

c. Diffusion de mes news

Diffusion de mes news n'est pas à négliger pour la gestion de votre vie privée ainsi que pour votre e-réputation. Pour rappel, les news sont toutes les informations diffusées automatiquement ou non sous la forme de micro-blogging. Ces informations vont donc apparaître sur votre page d'accueil (votre mur), sur celui de vos contacts et donc sur Internet, dans les moteurs de recherche. Passez donc un peu de temps pour être sûr de faire les bons choix, sachant que le paradoxe à trois dimensions c'est :

- Trop d'informations tue l'information : vous risquez de ne pas être lu à publier tout et n'importe quoi.
- Une bonne gestion de son e-réputation se fait par la publication de nombreux messages, de manière régulière et pertinente.
- Toute information est interprétable sous de multiples formes : que penserait votre patron si vous entrez en relation avec un chasseur de tête ? Que vous voulez être recruté et donc quitter votre entreprise ou que vous savez faire appel aux bonnes personnes pour vous aider à trouver les bonnes personnes pour une entreprise ?
- **Commentaires de vos news** : a priori, rien de mal à cela, cela ne peut que favoriser le développement de votre e-réputation.



- **Diffusion de mes news sur Viadeo** : c'est ici que vous définissez ce qui va apparaître ou pas, de manière automatique ou manuelle, sur votre micro-blogging et quelle en sera la portée (pour vos contacts ou pour tout le monde). Soyez judicieux.

Diffusion de news sur Viadeo

News visibles par	Tous les membres	Mes contacts	Personne
Micro-blogging	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ajouts de diplômes	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Modifications de profil	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parrainages	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Inscriptions aux Hubs	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Inscriptions anciens élèves	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Modifications de photo	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ajout de contact	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Messages dans les Hubs	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ajouts d'expériences pro	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Référencements de Blogs	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Abonnements premium	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hubs public	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Recommandations	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Micro-blogging : par définition le micro-blogging est fait pour être diffusé en masse. Ceux qui ne vous connaissent pas pourront décider de vous ajouter à leurs contacts en lisant ces informations. Mais, si vous diffusez des informations trop « internes à votre réseau » sur l'outil de micro-blogging, cela peut être judicieux de ne l'autoriser qu'à vos contacts. Sinon, autorisez-le à tous les membres.

Ajout de diplômes : une nouvelle qualification peut faire réagir certaines personnes.

Modification de profil : un changement peut amener une nouvelle visite sur votre profil.

Parrainages : lorsque vous invitez quelqu'un sur Viadeo et que celui-ci accepte, vous devenez parrain de cette personne.

Inscription aux hubs, anciens élèves : souhaitez-vous que votre réseau en soit informé ?

Ajout de contact : ce point peut être important pour des personnes essayant de mener des « actions discrètes » comme entrer en contact avec un recruteur, avec la concurrence.

Soyez en phase avec **Mon profil, Préférences, Consultation de la liste de mes contacts directs**. Dans cette rubrique, vous autorisez ou non les autres à voir avec qui vous êtes en contact.

Messages dans les Hubs : là aussi, soyez en phase avec votre choix précédent. Si vous ne souhaitez pas que les autres soient informés de votre inscription à un hub, souhaitez-vous qu'ils soient informés de vos messages sur ces forums ?

Ajouts d'expériences pro : un changement peut amener une nouvelle visite sur votre profil.

Référencements de Blogs : vous avez la possibilité de référencer votre blog sur Viadeo. Utile pour l'e-réputation, ne gâchez pas cette opportunité de relayer cette information sur les moteurs de recherche.

Abonnements premium : si vous souscrivez à la version payante de Viadeo, les autres personnes doivent-elles en être informées ?

Hubs public : un hub public est un hub qui n'est pas privé. Un hub privé est un hub qui nécessite l'approbation de l'administrateur pour que vous puissiez l'intégrer. Là aussi, il faut être en phase avec ce que vous avez spécifié précédemment au sujet des hubs.

Recommandations : il est possible qu'un contact ait envie de dire du bien de vous sur votre profil Viadeo. Dans ce cas, il peut être intéressant de le faire savoir.

 Témoignages	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Obtention mois gratuit	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Offres d'emploi	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Organisations d'évènements	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Participations aux évènements	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Annonces	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Visites de blogs	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Questions posées	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Réponses aux questions	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Recommandation d'articles	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Consultation d'articles	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Commentaire d'articles	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Modification de profil freelance	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Téléchargement de l'application iPhone	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
 Synchronisation d'un compte Twitter	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Témoignages : un témoignage Viadeo est un témoignage sur votre utilisation de Viadeo. Si vous témoignez, voulez-vous que cela soit relayé ?

Obtention mois gratuit : inviter des personnes sur Viadeo peut vous faire gagner des mois d'abonnement.

Offres d'emploi : vous pouvez faire savoir que vous avez posté une offre d'emploi.

Organisation d'évènements : vous organisez un évènement sur Viadeo ?

Participation aux évènements : vous vous êtes inscrit comme participant à un évènement publié sur Viadeo ?

Annonces : vous postez une annonce sur les petites annonces Viadeo ?

Visites de blogs : vous aimez un blog ? Faites-le savoir.

Questions posées : sur le réseau d'expert, vous pouvez poser une question pour afficher votre expertise et/ou demander des réponses d'expert (c'est l'outil Answers de Viadeo).

Réponses aux questions : vous répondez en tant qu'expert au réseau d'experts ?

Recommandations d'articles : vous aimez un article et souhaitez le diffuser sur Viadeo ? Faites-le savoir.

Consultations d'articles : un article diffusé sur Viadeo vous plaît ?

Commentaire d'articles : vous commentez un article ?

Modification de profil Freelance : vous modifiez votre profil Freelance ?

Téléchargement de l'application Iphone : vous téléchargez l'application Viadeo sur votre Iphone ?

Synchronisation d'un compte Twitter : vous synchronisez votre compte Viadeo avec votre compte Twitter ?

- **Applications et liens avec votre vie privée : Synchronisation Twitter** et autres : dans cet exemple, l'application de synchronisation avec Twitter est installée sur le compte Viadeo. Celle-ci doit être paramétrée pour fonctionner de la manière la plus adaptée à vos besoins. Nous en reparlerons un peu plus loin dans ce chapitre.

Synchronisation Twitter : Romasse

➔ **De Twitter vers Viadeo**

Vos tweets apparaîtront dans votre fil de news quelques minutes après les avoir postés sur Twitter.

- Récupérer tous mes tweets dans mon fil de news Viadeo
- Récupérer uniquement mes tweets comportant le hashtag #v dans mon fil de news Viadeo

➔ **De Viadeo vers Twitter**

Vous avez la possibilité pour chacune de vos actions sur Viadeo de générer un tweet sur votre compte twitter, et d'en informer vos followers. Sélectionnez ci-dessous les actions pour lesquelles vous souhaitez générer un tweet automatiquement :

- Micro-blogging
- Mise à jour de mon profil
- Mes activités Viadeo
 - [> Afficher le détail](#)

Enregistrer mes préférences

➔ **Désynchroniser mon compte**

En annulant la synchronisation de vos comptes Twitter et Viadeo, vos messages Viadeo ne seront plus visibles sur Twitter et inversement.

Désynchroniser

d. Alertes Mail

Alertes Mail : le spam vous fait peur ? il y a de quoi, vu la puissance de mise en relation des outils de réseaux sociaux. Sur Viadeo, le spam (dans le sens "courrier que vous ne voulez pas voir dans votre boîte mail car vous irez chercher les informations si besoin est") peut, a priori, être de trois types :

- Les récapitulatifs d'activité Viadeo : utiles au démarrage avec Viadeo ou lorsque vous l'utilisez peu, ce message peut vous parvenir régulièrement pour vous informer synthétiquement sur votre activité Viadeo (qui a visité votre profil, par exemple).
- Les messages provenant des Hubs. Certains hubs sont très actifs, vous pouvez recevoir de nombreux messages provenant de ce type de hub alors qu'il vous intéresse moyennement.
- Les alertes mail que vous avez créées : vous pouvez, par exemple, configurer une règle d'alerte pour que, dès qu'une offre d'emploi sur la région Rhône-Alpes est diffusée, vous en soyez informé. Dans certains cas, vous recevez des alertes tous les jours, ce qui peut être lourd. Vous l'avez compris, le spam sur Viadeo ne peut pas être comparé avec celui qui pollue une boîte mail classique : il est le résultat de mauvais paramétrages.

À vous donc :

- De rallonger la fréquence de réception des récapitulatifs d'activité Viadeo (voir de les supprimer).
- Pour chaque Hub, de préciser si vous voulez ou pas, recevoir des messages automatiques. Désinscrivez-vous du hub si l'activité dépasse votre intérêt.
- Reparamétrer vos alertes mails si besoin.

L'envoi de votre récapitulatif personnalisé est désactivé ...

M'envoyer mon récapitulatif avec une fréquence de : Choisissez ▼

Vous recevez par mail :

Offres d'emploi Envoi tous les

Offres d'emploi -- Rhône-Alpes 7 jours ▼ Me désabonner

Vous ne recevez aucun nouveau message des hubs auxquels vous êtes inscrit recevoir des notifications

Participez aux sondages Viadeo et gagnez des mois gratuits d'abonnement ...

J'accepte que Viadeo m'informe par mail des sondages susceptibles de m'intéresser : Non, Merci, Cela ne m'intéresse pas.

e. Mon abonnement

Mon abonnement vous permet de gérer deux types d'abonnement : un abonnement Visibilité et un abonnement Premium. L'abonnement Visibilité est un abonnement dans lequel vous êtes facturé à la visite de votre profil (une visite de profil ne signifie pas une vente, cette option n'est donc pas forcément conseillée, surtout à 1 € la visite !). L'abonnement Premium vous donne accès à toutes les fonctionnalités Viadeo de manière illimitée.

Abonnement Visibilité Statut | Vos Factures | Abonnement Visibilité | Prolongation

Offre spéciale Freelance ou Entrepreneur
Optez pour l'abonnement Visibilité afin d'être vu par les personnes qui recherchent vos compétences !

Abonnement Visibilité

➔ **Choisissez un nombre de visites sur votre profil :**
Votre profil apparaît en tête des résultats de recherche portant sur vos compétences. i

Vous payez uniquement les visites consécutives à votre affichage en tête de liste. i

Vous payez uniquement ce que nous vous délivrons : si votre profil est visité 10 fois suite à sa mise en avant, vous ne payez que 4,90 euros même si votre budget est plus élevé. i

Abonnement Visibilité

Peu de temps pour prospecter ?
Les clients viennent à vous ...

Choisissez votre budget mensuel

9 euros maximum | 20 visites

29 euros maximum | 60 visites

49 euros maximum | 100 visites

Euros maximum

Je m'abonne

f. Mes références

Mes références : cette rubrique permet de gérer vos références : les commentaires que vos clients, fournisseurs, collègues peuvent faire sur vous. Vous pouvez émettre des références et faire l'objet de références. Généralement, il est nécessaire de demander des références car celles-ci ne viennent pas spontanément de la part de vos contacts. Attention cependant : les recommandations entre deux personnes qui se recommandent mutuellement font rarement preuve de crédibilité.

Attention, cette rubrique est organisée d'une manière qui peut paraître confuse.

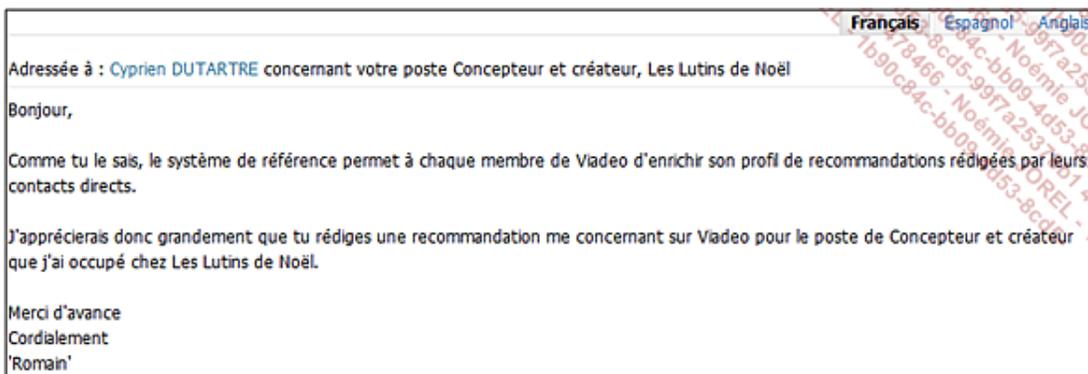
- Le bouton **Mes références** vous permet d'accéder à une sorte de menu pour gérer vos références.

Cliquez sur le lien Mes contacts en face du poste pour lequel vous souhaitez une référence.		
Poste(s)	Société	Contacts à solliciter
Indépendant	Formateur Consultant Bureautique, informatique	Mes contacts
Concepteur et créateur	Les Lutins de Noël	Mes contacts
Gérant de société de gestion de Patrimoine	Romain RISSOAN	Mes contacts
Ils vous recommandent !		
Harald Auvray		Afficher
Ils veulent être recommandés !		
Harald Auvray		Afficher

- Cliquez sur **Mes contacts** pour demander une référence à quelqu'un dans le cadre du poste présenté à gauche. Dans notre exemple, il y a trois postes différents sur lesquels on peut demander des références.
- Cliquez sur **Afficher** dans la zone **Ils vous recommandent** pour voir les recommandations vous concernant.
- Cliquez sur **Afficher** dans la zone **Ils veulent être recommandés** pour voir les recommandations demandées et y répondre éventuellement.
 - **Me concernant** : cette zone va aussi vous permettre de demander des recommandations par rapport à un poste. Décocher une recommandation (éventuellement peu flatteuse) va empêcher son affichage mais ne va pas la supprimer.

Indépendant, Formateur Consultant Bureautique, informatique	
Vous n'avez pas de référence	Demander
Concepteur et créateur, Les Lutins de Noël	
Vous n'avez pas de référence	Demander
Gérant de société de gestion de Patrimoine, Romain RISSOAN	
<input checked="" type="checkbox"/> Rédigée par : Harald Auvray le samedi 19 mai 2007	Demander
Romain est un garçon plein de dynamisme. Il écoute et conseille gratuitement les gens afin de leur faire bénéficier de ses conseils en investissements. Sa démarche est prudente et réfléchie. J'ai toujours plaisir à le recevoir sur mon bateau et dialoguer avec lui. Je lui souhaite beaucoup de courage dans sa vie professionnelle.	

- **Que j'ai demandées** : vous pouvez consulter les demandes de référence effectuées ; et constater peut-être que certaines personnes ne veulent pas y répondre.



- **Que j'ai rédigées** : vous aurez accès aux références que vous avez rédigées.



2. Mon Profil Viadeo : la colonne de droite



Remarquez que vous avez la possibilité de définir votre profil en différentes langues.

Modifier ma photo : une absence de photo suggère une non-utilisation de l'outil. Une photo trop classique peut noyer votre profil dans la masse. Une belle photo ou un logo agréable favorise l'accroche sur votre profil.

Modifier le titre : c'est la deuxième information vue après votre photo. Il demande de la réflexion : il doit être à la

fois professionnel, original, et expliquer ce que vous proposez. Tout comme la photo, il doit être en cohérence avec votre objectif de présence sur Viadeo. Adoptez un titre qui vend votre personne et non vos services ou vos produits.

Présentation : votre présentation doit être à la fois explicite, aérée et synthétique. Dans certains cas, expliquer sa présence sur Viadeo peut être intégré dans la présentation. Elle doit, elle aussi, vendre votre personne et non vos services ou produits.

Modifier une expérience : comme sur un CV, un excès d'expériences peut témoigner d'une instabilité. À l'inverse, peu d'expérience peut faire preuve d'un manque d'ouverture. Comme sur un CV, orientez vos expériences en fonction de vos objectifs. Inutile d'écrire que vous avez travaillé comme vendeur de vêtements il y a 15 ans si, aujourd'hui, vous vous orientez vers la comptabilité, par exemple. Vos expériences favoriseront les liaisons Viadeo avec d'autres membres.

Ajouter/Modifier des études : vos études aussi témoignent de la crédibilité de votre profil. N'hésitez pas à ajouter des formations internes si elles valorisent vos acquis professionnels. Elles favoriseront les liaisons Viadeo avec les réseaux d'anciens étudiants.

Ajouter/Modifier des diplômes : les diplômes permettent une certification, on connaît la valeur des diplômes en France par rapport à l'étranger. Vos diplômes favoriseront les liaisons Viadeo avec d'autres membres, là aussi avec les réseaux d'anciens étudiants.

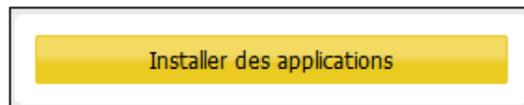
Ajouter/Modifier des centres d'intérêt : les centres d'intérêt peuvent vous aider à faire des liens avec d'autres contacts.

3. Mon profil Viadeo : la colonne centrale

La colonne centrale est composée de modules qui vous seront utiles ou pas. Vous pourrez, par exemple, proposer vos prestations, proposer des offres de recrutement. Si vous n'en avez pas besoin, ne les remplissez pas, ils ne seront pas visibles sur votre profil en mode **Visualisation**.

a. Applications complémentaires

Installer des applications : nous avons déjà un peu introduit le sujet lors du paramétrage des paramètres de confidentialité et de la synchronisation avec Twitter. Viadeo vous propose des applications pour lier votre activité Viadeo avec vos activités annexes et ainsi intégrer au mieux Viadeo dans votre quotidien.



En cette date de fin août 2010, Viadeo ne propose que six applications. Ces applications font partie de la communauté OpenSocial (la communauté de développeurs d'application Google). Ceci signifie deux choses importantes :

- La première, c'est que si vous avez une idée intéressante qui permette l'intégration de votre activité à Viadeo grâce à une application, il vous est tout à fait possible de la développer et de la soumettre à Viadeo, qui la proposera alors à ses quelques millions de membres : idéal pour intégrer son image de marque. Il n'y a que six applications aujourd'hui, profitez de cette opportunité !
- La deuxième idée est que, avec le temps, l'utilisation des réseaux sociaux va devenir sans nul doute de plus en plus simple et naturelle. Viadeo Outlook Social Connector, application encore à l'état de test, est un plug-in (outil qui peut être ajouté à une application pour en augmenter les capacités) d'Outlook 2010 qui permettra d'accéder à Viadeo via Outlook pour exploiter les informations Viadeo sur Outlook.

Dans l'immédiat, les applications disponibles et opérationnelles sur Viadeo sont les suivantes :

- **Google Presentation** : permet le travail collaboratif sur des documents en ligne. Tout ou partie de vos contacts Viadeo peuvent ainsi travailler avec vous grâce à cet outil.



- **Ayos Ishare** : permet de mettre à disposition de vos contacts des fichiers (jusqu'à 10 Mo) qu'ils peuvent télécharger.
- **Poll Daddy** : permet de créer un sondage prêt à être diffusé sur votre profil.
- **Wipolo** : préparez et gérez vos déplacements via cette application de géolocalisation. Vous pouvez ainsi faire part de vos déplacements, enrichir votre micro-blogging et ainsi rentabiliser vos déplacements par une rencontre fructueuse.
- **Twitter** : synchronisez vos outils de micro-blogging pour dupliquer la force de vos publications et vous simplifier la vie.



- **TBX Trade** : permet d'afficher vos valeurs boursières préférées sur votre profil afin de générer des échanges au sujet de ces valeurs.

Nous reparlerons des applications Viadeo un peu plus loin car elles s'adressent à des utilisateurs ayant déjà un peu d'expérience sur les réseaux sociaux.

b. Mode Edition/Visualisation

Edition/Visualisation : ces boutons permettent de modifier votre profil (bouton **Edition**) et de visualiser votre profil comme le voient les autres utilisateurs (bouton **Visualisation**).



Mode **Edition**

Mode **Visualisation**

Comme chacun sait, il est très important de vérifier le rendu final de son profil : faites cette vérification à chaque modification du contenu de votre profil, ceci vous empêchera de laisser des erreurs qui pourraient nuire à votre image.

c. Promouvoir son profil

Promouvoir mon profil est un moyen de proposer (d'une manière suggestive) à des contacts, extérieurs ou pas à Viadeo, de consulter votre profil et, pourquoi pas, de vous ajouter comme contact. Il permet donc d'augmenter de manière passive vos contacts sur Viadeo, et Viadeo poursuit ainsi son marketing viral.

Mon profil public :

[Promouvoir mon profil](#)

Vous avez deux moyens de promouvoir votre profil : insérer un lien vers votre profil Viadeo dans votre signature mail et insérer un lien vers votre profil sur votre site Internet ou votre blog.

Proposer un lien vers votre profil dans la signature de votre mail :

Romain RISSOAN
06 81 49 41 02
romain.rissoan@gmail.com
[Rejoignez mes contacts sur Viadeo](#)
RC : 497 561 001 00023

Cette méthode reste suggestive car on voit bien qu'elle fait partie de votre signature automatique. Là aussi, on peut s'interroger sur la pertinence voire le risque de l'intégrer à toutes vos signatures. Que penserait votre fidèle client qui verrait sur votre profil : « En recherche d'une nouvelle opportunité professionnelle ? ». Il est donc conseillé : soit d'avoir un profil qui s'adapte à une majorité de personnes, soit d'avoir différents types de signature (une signature fournisseur, une signature client, une signature perso). Mais cela comporte un risque car il est très difficile de gérer en permanence les informations vous concernant en fonction de tel ou tel utilisateur.

L'approche la plus simple à adopter est probablement la suivante :

- Il faut accepter que nous sommes dans un univers de transparence, votre recherche d'opportunité professionnelle n'est pas si « grave » de conséquence. Grand patron ou simple salarié, nous avons tous des attentes personnelles et professionnelles qui évoluent et qui sont justifiées. Il est donc important de relativiser la crainte que chacun puisse voir votre profil.
- Votre recherche d'opportunité professionnelle finira de toute façon par se savoir, or, le non-dit volontaire est perçu au même niveau que la tromperie. Avez-vous déjà signé un contrat avec un commercial vous garantissant les qualités de son suivi personnel dans le temps et découvrir un mois après qu'il avait démissionné ? En agissant ainsi, le commercial a certainement rendu service, dans le court terme, à l'entreprise dans laquelle il travaillait, à son porte-monnaie et peut-être même à vous-même (car le suivi est peut-être resté de qualité malgré tout, même s'il a été effectué par quelqu'un d'autre). Quel degré de méfiance aurez-vous ainsi envers cette personne ? Considérez-vous qu'il vous a vendu un produit ou un service en lequel il ne croyait pas lui-même puisqu'il a quitté l'entreprise ?
- Un outil comme Viadeo vous permet dans ce contexte de justifier vos choix, vos décisions et de garder une parfaite intégrité dans le long terme. Vous pourrez ainsi valoriser votre personne et vos compétences.
- Malgré tout, si cela ne rentre pas dans vos objectifs et/ou si cela peut porter atteinte à l'un d'eux, il n'est pas judicieux de mettre sur votre profil « En recherche d'opportunité professionnelle » car cela pourrait être considéré, par vos collègues ou votre patron comme une erreur professionnelle. Sur ce point, certaines personnes réagiront en réclamant une liberté d'action individuelle en toute indépendance de son employeur. Le conseil à suivre est le même que pour le point précédent : comparez votre honnêteté envers votre client et envers votre patron avec votre volonté de liberté individuelle.

Si vous souhaitez intégrer votre signature Viadeo dans votre signature de mail, vous avez deux possibilités.

- Première possibilité : insérer un lien hypertexte sur un ou plusieurs mots de votre signature.
- Pour ce faire, saisissez votre signature dans votre logiciel de messagerie et ajoutez par exemple **Rejoignez-moi sur Viadeo**. Ensuite, selon votre messagerie, la méthode sera différente. Pour les boîtes mail en ligne sur internet (si vous utilisez un webmail tel que Gmail ou Yahoo mail messages), vous devez sélectionner les mots **Rejoignez-moi sur Viadeo** puis cliquer sur  ou .

Si vous utilisez une messagerie de type logiciel (Outlook, Lotus notes), vous aurez à faire la même manipulation, mais le bouton  Lien hypertexte sera accessible après avoir accédé au paramétrage de votre signature automatique.

- Deuxième possibilité : faites un simple copié/collé du lien hypertexte que propose Viadeo dans votre signature automatique de messagerie :

Vous pouvez copier/coller le texte [Romain' 'RISSOAN' : Rejoignez mes contacts sur Viadeo](#) ou le code :

```
<a href="http://www.viadeo.com/invitation/_romain._rissoan_">'Romain' 'RISSOAN' :  
Rejoignez mes contacts sur Viadeo</a>
```

Vous souhaitez augmenter le nombre de vos contacts ?

Ajoutez le lien ou le code HTML ci-dessous à la fin de **vos mails**, sur votre blog ou dans les **commentaires** que vous laissez sur le web (forums, blogs, etc ...).

Ce lien permet à vos connaissances de s'inscrire sur Viadeo et de faire immédiatement partie de vos contacts.

Lien

http://www.viadeo.com/invitation/_romain_.rissoan_

Code HTML

'Romain' 'RISSOAN' : [Rejoignez mes contacts sur Viadeo](http://www.viadeo.com/invitation/_romain_.rissoan_)

```
<a href="http://www.viadeo.com/invitation/_romain_.rissoan_">'Romain' 'RISSOAN' : Rejoignez mes contacts sur Viadeo</a>
```

Proposer un lien vers votre profil sur votre blog ou votre site Internet

Viadeo propose des logos types que vous pouvez utiliser pour aider à la compréhension rapide et visuelle du lien que vous proposez :

Vous souhaitez mettre en avant votre profil ?

Cliquez sur l'un des images ci-dessous pour voir le lien HTML à coller sur votre blog, site perso, CV en ligne ou signature email.

Cliquez sur l'une des icônes ci-dessus pour faire apparaître ici le code HTML correspondant.

Lien vers votre profil public http://www.viadeo.com/fr/profile/_romain_.rissoan_

- Cliquez sur le bouton puis copiez-collez le code correspondant sur la page web.

d. Suivre vos visites

Vous visualisez le nombre de visites de votre profil et vous pouvez savoir qui consulte votre profil en cliquant sur ce lien.

Edition		Visualisation
Profil	plus de 5000 visites	
Liens	154 visites	
Réseau	1691 contacts	Ajouter des contacts

Vous avez alors un rapide aperçu du profil de vos visiteurs. Vous pouvez accéder à leur profil complet en cliquant dessus. Vous visualisez également la date de la visite et les éventuels contacts que vous avez en commun avec cette personne. Vous pouvez l'ajouter comme contact ou **Lui écrire**.



Quelle est donc la meilleure méthode pour réussir cette mise en relation ?

Lorsque vous ajoutez quelqu'un à vos contacts, vous effectuez en fait une demande de mise en relation : la personne doit accepter cette mise en relation.

Lorsque vous cliquez sur le bouton **Ajouter à mes contacts**, une boîte de dialogue apparaît, vous proposant ainsi d'écrire un message pour expliquer, conforter, spécifier votre demande de mise en relation.

Plusieurs possibilités s'offrent alors à vous :

- Ne rien mettre : est une méthode qui marche plutôt bien, particulièrement lorsque vous avez déjà un nombre important de contacts car ce nombre « compteur de crédibilité » est un catalyseur de mise en relation. Avoir un minimum de 100 contacts montre que vous n'êtes pas un « sans amis » ou du moins un « sans contacts » et que vous êtes en mesure d'enrichir le réseau de votre futur contact, ne serait-ce que par votre présence et votre réseau. Ne rien mettre comme message permet également de montrer que la mise en relation que vous proposez est désintéressée et que vous n'aurez ni l'intention de vous contrarier d'un refus, ni l'intention de vous acharner pour que cette mise en relation ait lieu. C'est ce que l'on pourrait appeler "l'anti-vente" de la mise en relation.
- Mettre un texte type ou semi-personnalisé. Un texte type vous fera gagner du temps car on manque parfois d'inspiration ; de plus, une bonne partie des utilisateurs de Viadeo ne prêteront pas une attention particulière à ce message. En intégrant le prénom, le nom de la personne dans votre message, vous augmentez vos chances que la mise en relation soit acceptée car la personne se sentira personnellement concernée. Ajouter d'autres informations personnalisées (exemple : « nous partageons tous les deux notre passion pour le rugby ») a l'avantage de montrer un intérêt plus avancé pour le profil mais risque de suggérer une certaine insistance dans votre demande de contact qui pourrait être mal vue de la part de votre contact potentiel.

Quoi qu'il en soit, ne perdez pas de vue qu'un message type ou semi-personnalisé est identifié : on voit rapidement que vos propos sont standard et identiques pour toutes les demandes de contact. N'essayez donc pas de faire croire à un message personnalisé ; exemple : « Bonjour Jean, J'ai remarqué ton profil et celui-ci est remarquable, habituellement je ne propose pas de mise en relation, mais là je me sens obligé de le faire. A Bientôt » Si Jean prête attention à votre message et qu'il a conscience que son profil est « standard », il risque de refuser votre invitation car celle-ci peut dénoter un manque de fiabilité dans vos propos. Il serait plus judicieux de proposer quelque chose de plus sobre « Bonjour Jean, J'ai remarqué ton profil, celui-ci m'intéresse, A Bientôt ». Vous remarquerez au passage que l'on ne demande pas l'autorisation ; de même, on ne s'étale pas trop sur les motivations, cela attise la curiosité.

- Mettre un texte personnalisé permet de montrer à la personne que vous vous intéressez à elle de manière évidente. Celle-ci peut alors se sentir flattée ou importunée : ce qui fera la différence, c'est le contenu et la forme de votre message. La transparence est toujours la bienvenue. N'expliquez surtout pas que vous voulez proposer vos services, même si c'est le cas, il y a de fortes chances pour que votre demande soit refusée. Ne soyez pas non plus trop demandeur de cette relation (considérez que vous avez déjà un relationnel établi, que vous proposez cette mise en relation parce que vous pensez que cela pourrait être intéressant pour vous et votre contact). Si vous pensez que votre approche doit être encore plus délicate car cette mise en relation est importante pour vous, vous pouvez tenter des approches alternatives en mettant en avant cette mise en relation par l'intermédiaire des hubs, du réseau des experts ou tout simplement d'un message.

Le nombre de liens visités : sur votre profil, vous pouvez mettre des liens vers votre blog, votre site Internet. Ceci améliorera votre référencement et votre e-réputation. À chaque fois qu'un visiteur clique sur un de vos liens, ce compteur de liens visités est incrémenté :

Edition		Visualisation	
Profil	plus de 5000 visites		
Liens	154 visites		
Réseau	1691 contacts	Ajouter des contacts	

Le nombre de contacts de votre réseau : tel un compteur « d'intégration numérique sociale », il est un gage de crédibilité pour vos visiteurs et contacts potentiels. Plus vous avez de contacts, plus vous aurez de chances de réussir vos mises en relation. Vous pouvez même devenir un personnage à traiter avec soin car on pensera que si vous décidez de porter un jugement sur quelqu'un ou quelque chose, le message que vous communiquerez sera diffusé à un nombre important de personnes, les conséquences pourront donc être importantes.

Certains s'exclameront que ce paramètre n'a pas de sens puisqu'il ne tient pas compte de la qualité de ces contacts et que l'on peut ajouter n'importe qui pour enrichir son compteur. Ceci sera probablement remis en cause par l'avènement du Web 3.0 dans quelques années. Mais aujourd'hui, **le nombre de contacts** est un indicateur majeur pour la valorisation de votre profil, c'est un levier pour avoir des contacts de qualité : augmentez donc le nombre de vos contacts !

e. Mes prestations

Viadeo vous propose de décrire le plus rapidement possible vos prestations et vos tarifs. Cela permet à un visiteur de comprendre en un coup d'œil ce que vous pouvez proposer et à quelles conditions tarifaires. Mais cela ne doit pas vous empêcher de spécifier vos prestations dans votre **Présentation**, sur la page centrale, car le module **Mes prestations** n'est qu'une présentation simple et rapide de ce que vous faites, vos prestations sont souvent plus larges et nécessitent des précisions complémentaires pour définir un tarif. Compléter ce module permet également de rentrer plus facilement dans les critères de recherche Viadeo ; cela concerne plus particulièrement une personne en Freelance qu'un salarié.

- Vous pouvez gérer le positionnement de ce module en faisant glisser la barre verte : si vous n'avez pas de prestation à proposer, ne mettez rien, tout simplement.

 Mes Prestations	Modifier  ▲
---	--

 Mes Prestations	Modifier  ▲
Type de prestations	Formation Enseignement
Expérience	5 ans
Expertise	Formateur Bureautique et Informatique
Références Clients	CEGOS, CCI Lyon, PEUGEOT, AGF, CIC, CREDIT MUTUEL, ATOS Origin, TOTAL
Tarif journalier	Entre 300 1000€HT à négocier selon volume et projet
Mobilité géographique	Rhône-Alpes
International	France
Disponible	Immédiatement

f. Les autres modules

Ma société : vous pouvez décrire ce que propose votre société. Là aussi, cela ne vous dispense pas de le détailler dans votre **Présentation**.

Ma société Modifier ⚙️ ▲

Romain RISSOAN

Secteur : Finance - Services financiers

Je suis indépendant,

véritable entrepreneur dans la formation je propose mes services sur les domaines classiques de la formation mais également sur des sujets sur lesquels très peu de formateurs n'osent s'aventurer.

Les réseaux sociaux en sont un exemple.

Je recrute : si vous recrutez, diffusez vos offres. Là aussi, écrire vos offres dans ce module permet de gagner en visibilité.

 Je recrute Modifier ⚙️ ▲

[Diffusez vos offres d'emploi](#)

Mes Blogs : vous avez un ou plusieurs blogs ? Rajoutez-les à votre profil, ils seront mieux référencés.

Mes Blogs Modifier ⚙️ ▲

[Un blog ? Ajoutez-le à votre profil !](#)

Mes annonces : diffusez vos petites annonces sur Viadeo (nous reparlerons de cet outil ultérieurement).

 Mes annonces Modifier ⚙️ ▲

- [Formation Bureautique sur mesure](#)
- [Formation Bureautique, Finance en direct avec des formateurs qualifiés](#)
- [Appartement avec possibilité d'usage commercial](#)

[Voir ses annonces](#)

Mes Communautés : inscrivez-vous dans des communautés et affichez-les dans votre profil.

Mes Communautés Modifier ⚙️ ▲


Le Réseau Professionnel Francophile International

 Le Salon des Entrepreneurs

Mes Hubs : lorsque vous vous inscrivez à un hub vous pouvez l'afficher sur votre profil. À vous de voir si vous voulez que le hub « Les amoureux de la pêche à la truite » figure sur votre profil (cela peut vous rendre plus humain et transparent) :

Mes Hubs Modifier ⚙ ▲

DEVCOM - L' après crise - An Un : Dix mille
et un projets à venir - MONTREAL - QUEBEC
- CANADA - Salon des micro-entreprises, le
Hub de la Communauté du salon - E

Mes mots-clés : moteurs de votre référencement, choisissez bien vos mots clés. Vous êtes limité à 255 caractères. Mettez les mots clés pour lesquels vous souhaitez arriver dans les premières places dans les pages de résultat du moteur de recherche Viadeo. Soyez pertinent, réfléchissez aux différents mots clés que sont susceptibles de taper vos « chercheurs potentiels ». Vous proposez des bijoux originaux ? Que vont taper les personnes qui vous recherchent ? « bijoux bio », « bijoux original » ? Il est nécessaire de faire cette démarche inversée ; si vous vous contentez de mettre les mots clés « fabricant de bijoux » ou « créateur », votre profil risque d'être "noyé" dans la masse des résultats de recherche et votre spécificité non mise en avant.

Mes mots-clés Modifier ⚙ ▲

consultant, formateur bureautique,
formateur informatique, formateur, word,
excel, programmation, intelligence