

Brug "værktøjet" LinkedIn professionelt

<https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>



Hvem er LinkedSocial?

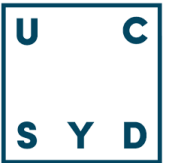
- I alt 3 medarbejdere og adskillige samarbejdspartnere (Content, Sociale Medier o.l.)
- Tilbyder træning og strategisk sparring omkring professionel brug af LinkedIn, samt Social Selling for virksomheder og erhvervsfolk både nationalt og internationalt
- Har flere partnerskaber med flere LinkedIn Preferred Partners
- Alle er aktive LinkedIn brugere siden 2005, Sales Navigator siden 2012.
- Vi tilbyder som de eneste – Automatisering af salgsprocessen



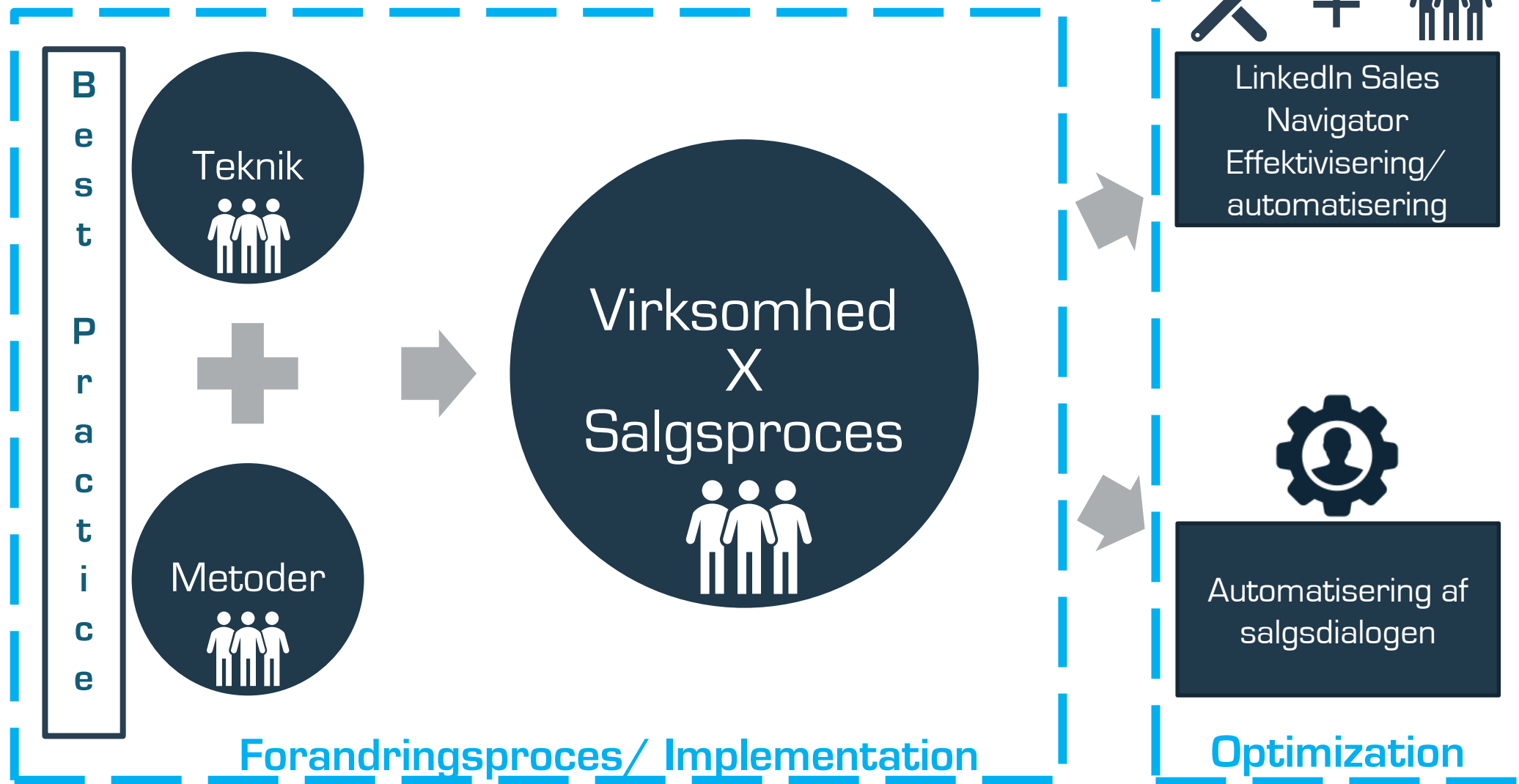
Det handler ikke om teknik men om mennesker



Udpluk referencer



LinkedSocial Implementeringsprocessen



Step 1: Målsætningsøvelsen

Målsætningsøvelsen

Målsætningen er hele "fundamentet" for de efterfølgende steps – og er målsætningen ikke skarp og velfunderet, så påvirker det resten i negativ retning.

1. Hvad vil jeg opnå via LinkedIn
 - a. Salg via LinkedIn/ Social Selling?
 - b. Markedsføring af min virksomhed?
 - c. Tiltrække de rette kandidater til min virksomhed?
 - d. Blot holde mig orienteret indenfor mit faglige område?

2. Hvilken værdi giver du og din virksomhed?
 - a. Spørg dine kunder hvorfor de handler med dig
 - b. Hvad er det som dine kunder ikke selv kan?
 - c. Hvordan adskiller du dig for konkurrenterne?

Målsætningsøvelsen

3. Hvad tilbyder du og din virksomhed til markedet?
 - a. Hvilke produkter og services ?
 - b. Er der hovedprodukter og bi-produkter?

4. Begrænsninger
 - a. Er der geografiske begrænsninger? (LinkedIn er WorldWide)
 - b. Er der begrænsninger ift. visse brancher?
 - c. Er der tekniske begrænsninger?

Målsætningsøvelsen

5. Hvem er dine målgrupper?
 - a. Er der specifikke brancher som er mere relevante end andre?
 - b. Hvem er beslutningstager? (Titler – husk synonymmer)
 - c. Hvad er beslutningstagernes udfordringer som du hjælper med? (spejl dine kunder)
 - d. Der er i gennemsnit 10 beslutningstager i hver virksomhed – find ud af hvem de er
 - e. Har beslutningstageren et personligt mål/ resultat som er vigtigt for dem?
 - f. Overvej at udarbejde personas beskrivelser
 - g. Hvilke søgeord bruger målgrupperne når de skal finde det produkt/service du leverer?
 - h. Forklar på 2-3 linjer hvilken værdi du giver til målgrupperne
 - i. Hvad er Call-to-action – det du gerne vil have dem til at gøre

Målsætningsøvelsen

6. Din plan?

- a. Kan du beskrive din løsning som en plan på maksimalt 6 punkter
- b. Er din plan enkel og simpel, så den er nem at overskue/ udføre?
- c. Er der konkrete mål som gør opgaverne klare for alle medarbejder?
- d. Gør din plan synlig for medarbejderne
- e. Giv planen et navn, så den jævnligt kan italesættes

Se vores video på: <https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>



Step 2: Byg dit personlige brand



Det personlige brand er mere end din LinkedIn profil

- Opbygning af ens LinkedIn profil er nok det ABSOLUT MEST KEDELIGE
- Skal dog gøres 1 gang – herefter er det opdatering/ optimering hver 6 måned eller lign.
- Det tager tid, og du får brug for hjælp fra dit netværk, da det er svært at skrive om sig selv.
- Se video i E-learning- hvor der gennemgås udvalgte elementer
Se vores video på: <https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>
- Eller tilgå hvordan du bygger den komplette LinkedIn profil på den mest professionelle måde via www.linkedsocial.dk



Step 3:

Byg din virksomhedsside på LinkedIn (LinkedIn Pages)

Byg din virksomhedsside på LinkedIn (LinkedIn Page)

- Hvordan du opretter en LinkedIn Page – se video på <https://linkedsocial.dk/>
- Her vil jeg gennemgå hvordan man bør bruge en LinkedIn page sammen med medarbejdernes personlige LinkedIn profiler



Step 4: Udbyg dit netværk/ få følgere

Udbyg dit netværk/ få følgere?

- Udbyg dit netværk på en struktureret måde og en strategisk måde
- Det er vigtigt at man connecter professionelt, da det er en af de første led i salgsprocessen.
- Lær hvordan man finder de rette beslutningstagere, via simpel søgning
- Se vores video på: <https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>



Step 5: Del ud af din viden

Del ud af din viden

- Hvorfor og hvordan deler man ud af sin viden på LinkedIn
 - Hvad er interessant for mit netværk at høre om?
 - Hvad er forskellen på en Blog Post og en Artikel på LinkedIn?
 - Hvordan tagger man en person eller en virksomhed?
- Se vores video på: <https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>



Step 6:

Skab daglige, ugentlige og månedlige rutiner

Skab daglige, ugentlige og månedlige rutiner

- Det kræver en del at opnå succes på LinkedIn
- Der skal ske en forandring i virksomheden og det sværeste er at ændre vaner hos medarbejderne
- Man skal prøve en ny ting mellem 20-60 gange inden det bliver til en ny vane
- Derfor træner vi medarbejderne ved hjælp af rutiner
- Vi skaber en struktur, så implementeringen af nye arbejdsmetoder bliver en succes.

- Her er nogle eksempler på nye rutiner
- Se mere på <https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>



Hvad kan LinkedSocial tilbyde?

1:1 session

- Coaching vedr. LinkedIn
- CEO Coaching
- Foretages også online

Implementering i virksomheder

- Strategi
- Implementering af LinkedIn/Social Selling
- Salgsprocessen
- Automatisering af Salgsprocessen

Foredrag/ Workshop

- Foredrag
- Work Shops
- Kick-off meetings

E-learning

- Online træning
- Online kurser (video)
- Træning via Skype
- Træning via webinarer

Ring eller skriv til mig, og jeg rådgiver gerne om hvad der er den bedste løsning for dig og din virksomhed

Why training: You may get our recipe and all the right ingredients, but your dish may not taste as good as ours...

Henning Karlsen

@ hk@linkedsocial.dk

 60 70 92 49

 hk@linkedsocial.dk

Linkedsocial.dk