



Št 1 za vaš poslovni uspeh = LinkedIn

Zakaj je LinkedIn pomemben za vas

..PO MEDNARODNIH RAZISKAVAH DRUŽBENA OMREŽJA VPLIVAJO NA 75 % NAKUPNIH ODLOČITEV. VAŠA NAVZOČNOST NA LINKEDINU JE POMEMBNA ZA VAŠO PRODAJO, TRŽENJE IN KADROVANJE. UPORABNIKI SO KAR 65 % POSLOVNIH PRILožNOSTI PRIDOBILI PREKO LINKEDINA..

Profesionalna on-line blagovna znamka je vse bolj ključnega pomena. LinkedIn vam jo lahko pomaga učinkovito graditi. Omogoča: izgradnjo odnosov, potencialne kupce, izboljšavo ugleda podjetja in blagovne znamke in izgradnjo spletne skupnosti.

Zakaj je navzočnost na LinkedInu pomembna za prodajo, trženje in kadrovanje:

- poslovno omrežje, 500+ milijonov članov, več kot 50 % poslovnih ljudi na svetu,
- visoko se uvršča na Googlu in drugih brskalnikih,
- 56 % kupcev raziskuje ponudnike prek njihovih profilov na LinkedInu,
- 44 % kupcev je našlo potencialne ponudnike prek LinkedIna,
- sporočila na LinkedInu ima 7-krat večjo stopnjo odpiranja kot običajna e-pošta,
- je 4-krat bolj učinkovito orodje na medpodjetniškem trgu (B2B) kot Facebook ali Twitter,
- nekatera podjetja so z LinkedInom povečala

prodajo tudi do 40 %,

- sodeluje z Microsoftom za še boljšo uporabniško izkušnjo.

Formula za 100 odstotni uspeh na LinkedInu je imeti osebni profesionalni profil ključnih ljudi v podjetju in stran podjetja.

OSEBNI PROFIL

Osebni profil na LinkedInu je pravzaprav vaša poslovna vizitka in naj tako tudi deluje. Osvetljuje vašo osebno blagovno znamko kot strokovnjaka z določenega področja in delovnimi izkušnjami. Osnovno vodilo je, katerega od ciljnih trgov (delodajalce, stranke, investitorje itd.) boste nagovarjali s profilom. Vaši zaposleni so nosilci vaše blagovne znamke in na svojih profilih predstavljajo vaše podjetje in vašo ponudbo (viralni marketing).

4 KLJUČNI ELEMENTI OSEBNEGA PROFILA

- Profesionalna profilna fotografija: če imate profesionalno fotografijo, obstaja 7-krat večja verjetnost, da vas bodo kontaktirali.
- Značilen naslov profila: je prvi opis, ki ga bodo ljudje videli. Na voljo je 120 znakov.
- Kontaktni podatki: preko katerih želite, da z vami zainteresirani kontaktirajo.
- Povzetek oziroma predstavitev: odraža naj vašo verodostojnost in strokovnost. Najboljše spletne identitete so resnične, iskrene in osredotočene na tisto, kar vas naredi edinstvene in kar lahko ponudite.

Osebni profil ima še zelo veliko sestavnih elementov: delovne izkušnje, kompetence, priporočila, znanje tujih jezikov, izobrazba, certifikati, publikacije, prostovoljstvo itd.

Priporočeno je, da vključite vsaj še:

Izkušnje: profil dopolnite z vsaj dvema zadnjima zaposlitvama ali projektnim delom. Tako boste imeli kar 12-krat večje možnosti, da vas bodo našli pravi sogovorniki.

Kompetence: navedite vsaj pet kompetenc in sprejemajte in dajte »endorsement«. S tem si povečate vidnost vašega profila.

Prav tako lahko vključujete povezave do spletnih strani, brošure in druge dokumente, ki povečajo vašo verodostojnost. Rubrika priporočil omogoča, da objavite pričevanja zadovoljnih strank in partnerjev.

STRAN PODJETJA

Stran podjetja predstavlja izdelke ali storitve, možnost zaposlovanja in blagovno znamko. V Sloveniji 37 % vseh podjetij uporablja družbena omrežja, stran podjetja na LinkedInu jih ima nekaj več kot 3 %.

- Bodite najdeni, uporabite strategije in taktike za privabljanje potencialnih strank.
- Zgradite skupnost, skupine vam lahko pomagajo graditi zelo ciljno usmerjene ali velike bazene ciljanih strank, promocijo, akcije, priporočila vaših strank.
- Vključujejo naj multimedijo (video, power point, gradiva, itd.). Vizualni elementi precej povečajo zanimivost strani in tudi prepoznavnost blagovne znamke. Podjetja morajo vključiti tudi svoje zaposlene kot ambasadorje svojega podjetja.
- Uporabite oglase LinkedIn. Z oglasi lahko promovirate izdelke, položaje in storitve B2B ciljni skupini.
- Ljudje lahko povezujejo svoje osebne profile s stranmi podjetja in postanejo sledilci. Vaši zaposleni postanejo avtomatično sledilci podjetja. Zaposleni in podjetja lahko uporabljajo ključne besede v svojih profilih, tako da bodo v rezultatih iskanja še boljši.

Če se uporabljajo strateško, bodo ta orodja pomagala izboljšati vašo konkurenčnost.

Naučite se izdelati ter upravljati osebni profil na LinkedInu, stran podjetja na LinkedInu, predstaviti svojo blagovno znamko, tržiti, prodajati in iskati nove poslovne priložnosti s svetovalko mag. Brigito Lazar Lunder, MBA. Ima skoraj 30 letne izkušnje v marketingu in prodaji za domače in tuje blagovne znamke. Zadnjih nekaj let svetuje domačim in tujim podjetjem pri učinkoviti uporabi LinkedIna. Podjetnica, ki je z LinkedInom pridobila večino poslovnih priložnosti (ZDA, Avstralija, Anglija, Nemčija, Slovenija in Adriatic regija). Njen profil na LinkedInu je med 1 % na svetu. (P.R.)

360 in
Rešitve na LinkedInu

- delavnice & inhouse delavnice: prodaja, marketing, HRM
- analize; osebni profil / stran podjetja na LinkedInu
- svetovanje/ coaching
- izvedba osebni profil / stran podjetja na LinkedInu

Plan B+
Plan B+ Brigita Lazar Lunder s.p.
<https://si.linkedin.com/in/brigitalazarlunder>
brigita.lazarlunder@planbplus.biz

DELAVNICE LINKEDIN

- Kako postati »All-Star« na LinkedInu v 4 urah, 15. 2. 2018
- Kako z LinkedInom prodati do 40 % več, 29. 3. 2018
- Stran podjetja na LinkedInu – vaš največji vir poslovnih priložnosti, 25. 4. 2018