

LinkedIn = št. 1 za prodajo, trženje in kadrovanje

Stopite korak pred konkurenco

..71 % UPORABNIKOV SPLETA UPORABLJA DRUŽBENE MEDIJE. PO ZADNJIH MEDNARODNIH RAZISKAVAH DRUŽBENA OMREŽJA VPLIVAJO NA KAR 75 ODSOTKOV NAKUPNIH ODLOČITEV. KAR 65 ODSOTKOV POSLOVNIH PRILožNOSTI PRIDOBILJO UPORABNIKI PREK LINKEDINA..

Zakaj je navzočnost na LinkedInu pomembna za vašo 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;
- 65 % poslovnih priložnosti pridobijo uporabniki prek LinkedIna;
- sporočilo 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.

Delavnice LinkedIn - napovedujemo intenzivne praktične delavnice

- Kako postati »All-Star« na LinkedInu v 4 urah, 23. 8. 2018.
- Kako z LinkedInom prodati do 40 % več, 20. 9. 2018.
- Stran podjetja na LinkedInu – vaš največji vir poslovnih priložnosti, 17. 10. 2018.

7 STRATEGIJ ZA TRŽENJSKE REZULTATE NA LINKEDINU

- 1. Bodite na LinkedInu:** formula za 100-odstotni uspeh na LinkedInu je osebni profesionalni profil ključnih ljudi v podjetju in stran podjetja na LinkedIn. Osebni profil zaposlenega je poslovna vizitka. Kar 30 odstotkov vodilnih kadrov v Sloveniji ima svoj osebni profil na LinkedInu, kar nas uvršča v svetovni vrh. Naša podjetja so slabše prisotna na LinkedInu (le dobre 3 odstotke podjetij ima svojo stran na LinkedInu).
- 2. Dvignite zavedanje:** bodite najdeni, uporabite strategije in taktike za privabljanje potencialnih strank na osebni profil in na

stran podjetja na LinkedInu. Uporabite strategije in taktike za privabljanje potencialnih strank na svoje strani; vključite multimedijo (video, power point, gradiva, itd.). Vizualni elementi precej povečajo zanimivost strani in tudi prepoznavnost blagovne znamke

3. Marketinške aktivnosti za nove potencialne stranke: objave, ki zanimajo vašo publiko, dvosmerna komunikacija, ankete, nagradne igre. Vključevanje družbenih medijev in LinkedIna v vse kanale komuniciranja enako, kot smo do sedaj povsod objavljali spletno stran podjetja (e-podpis, tiskana gradiva, vizitke, avtomobili, promocijski materiali, računi, embalaža ...).

4. Aktivirajte zaposlene: podjetja morajo vključiti tudi svoje zaposlene kot ambasadore svojega podjetja. Avtomatično se njihovi osebni profili povežejo s stranmi podjetja; tako zaposleni kot podjetja lahko uporabljajo ključne besede v svojih profilih, tako da bodo v rezultatih iskanja višje. Zaposleni lahko delijo objave podjetja v omrežje (viralni marketing).

5. Raziskujte za nove potencialne stranke: izvajajte aktivnosti in testirajte odziv vaše skupnosti, kaj jih zanima, katere vsebine so prave ipd. Bistveno je, da vsako dejanje na LinkedInu odgovori na vprašanje: ali s tem potrjujemo svojo strokovnost, ali je vsebina dodana vrednost za naše omrežje.

6. Negujte potencialne stranke: skupnost vam lahko pomagajo graditi zelo ciljno usmerjene ali velike baze ciljanih strank, promocija, akcije, priporočila vaših strank. Nagradite jih s pravimi vsebinami, dodano vrednostjo- Stranke želijo biti slišane. So najboljši priporočitelji vaše ponudbe in s tem tudi odlična reklama (WOM = word of mouth.).

7. Oglašujte: LinkedIn ponuja več opcij (sponsored posodobitve, tekstualni oglasi, InMail, display in dynamic oglasi. Promovirajte izdelke in storitve oz. rešitve ciljnih skupin. Kot zanimivost – v tujini so na LinkedInu zelo uspešni oglasi za končne uporabnike (čistila, kozmetika, avtomobili, računalniki ...) vsi smo na koncu tudi potrošniki.

VLAGAJTE V LINKEDIN IN NAGRAJENI BOSTE

Naučite se izdelati ter upravljati osebni profil na LinkedInu in stran podjetja na LinkedInu, predstaviti svojo blagovno znamko, tržiti, prodajati, iskati nove poslovne priložnosti s svetovalko mag. Brigito Lazar Lunder, MBA. Ima več kot 30-letne izkušnje v marketingu in prodaji. Vabljen predavateljica na mednarodnih konferencah. Avtorica številnih člankov. Svetuje domačim in tujim podjetjem pri učinkoviti uporabi LinkedIna. Podjetnica, ki je z LinkedInom v zadnjih 5 letih pridobila večino poslovnih priložnosti (ZDA, Avstralija, Anglija, Nemčija, Slovenija in Adriatic regija). Njen LinkedIn profil je med top 1 % na svetu. (P. R.)



360ⁱⁿ
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/brigitlazarlunder>
 brigita.lazarlunder@planbplus.biz