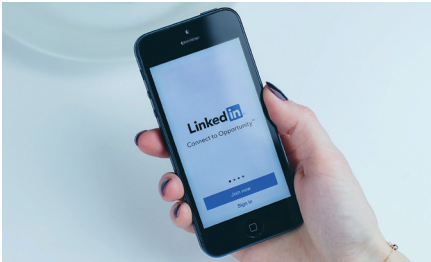


LinkedIn = 65 % poslovnih priložnosti

Ste že med 3 % podjetij, ki uporabljajo LinkedIn?

.. KAR 71 % UPORABNIKOV SPLETA UPORABLJA DRUŽBENA OMREŽJA, KI PO ZADNJIH MEDNARODNIH RAZISKAVAH VPLIVAJO VSAJ NA 75 % NAKUPNIH ODLOČITEV ..



Kar 65 % poslovnih priložnosti pridobijo uporabniki z LinkedInom (GDPR usklajen). Zakaj je prisotnost na LinkedInu ključnega pomena za vašo prodajo?

ZNAČILNOSTI LINKEDINA:

- poslovno omrežje z 500+ milijoni članov, več kot 50 % poslovnih ljudi na svetu;
- visoko uvrščen na Googlu in drugih brskalnikih;
- uporablja ga 9 milijonov podjetij in 27+ milijonov blagovnih znamk iz 200 držav;
- 56 % kupcev raziskuje ponudnike prek LinkedIna;
- 44 % kupcev je našlo ponudnike prek LinkedIna;
- 65 % poslovnih priložnosti pridobijo uporabniki preko LinkedIna;
- LinkedIn sporočilo ima 7-krat večjo stopnjo odpiranja kot običajna e-pošta;
- 4-krat bolj učinkovit za medpodjetniški trg (B2B) kot Facebook ali Twitter;
- podjetja so z LinkedInom povečala prodajo tudi do 40 %;
- sodeluje z Microsoftom za še boljšo uporabniško izkušnjo;
- usklajen GDPR.

Formuli za 100 % uspeh na LinkedInu sta profesionalni osebni profil ključnih ljudi v podjetju in stran podjetja. Če je stran podjetja dobro predstavljena in optimizirana, potem je zelo verjetno, da bodo osebni profili in strani podjetij pri iskanju v brskalnikih na prvem mestu.

OSEBNI PROFIL

Osebni profil je vaša poslovna vizitka in naj tako tudi deluje. Predstavlja vas kot strokovnjaka z

določenega področja in delovnimi izkušnjami. Osnovno vodilo je ciljni trg (delodajalci, stranke, investitorji itd.), katerega boste nagovarjali s profilom. Zaposleni so nosilci blagovne znamke, ki na svojih profilih predstavljajo vašo ponudbo in podjetje (viralni marketing).

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.
- Stran naj vključuje multimedijo (video, power point, gradiva itd.). Vizualni elementi precej povečajo zanimivost strani in tudi prepoznavnost blagovne znamke.
- Podjetja naj vključijo svoje zaposlene kot ambasadore podjetja. Zaposleni avtomatično postanejo sledilci podjetja.
- Zaposleni in podjetja lahko uporabljajo ključne besede v svojih profilih, da bodo v rezultatih iskanja še boljši.
- Uporabite oglase LinkedIn. Z oglasi promovirate izdelke, položaje in storitve.
- Vključite LinkedIn v vse oblike komuniciranja: spletna stran, druga družbena omrežja, oglasi, vizitke, e-podpis, e-mail marketing kampanje...

LinkedIn delavnice - napoved intenzivnih praktičnih delavnic:

- Kako postati »All-Star« na LinkedInu v 4 urah, 14. 02. 2019
- Kako z LinkedInom prodati do 40 % več, 21. 03. 2019
- Stran podjetja na LinkedInu – vaš največji vir poslovnih priložnosti, 25. 04. 2019

Samo 3 % podjetij v Sloveniji ima svojo stran na LinkedInu. Zato bodite korak pred konkurenco in pridobite nova znanja.

Z vami bo mag. Brigita Lazar Lunder, MBA. Ima več kot 25-letne izkušnje v marketingu in prodaji slovenskih, pa tudi tujih blagovnih znamk. Kot predavateljica je vabljen na mednarodne konference in je avtorica številnih člankov o LinkedInu. Je tudi višješolska predavateljica na fakulteti. Že več let svetuje slovenskim in tujim podjetjem pri učinkoviti uporabi LinkedIna za prodajo, marketing in upravljanje človeških virov. Z LinkedInom je pridobila večino poslovnih priložnosti iz ZDA, Avstralije, Velike Britanije, Nemčije, Slovenije in Jadranske regije. Vzpostavila je mrežo neprecenljivih poslovnih stikov. Njen profil na LinkedInu je med 1 % najbolj obiskanih na svetu. (P.R.)

LinkedIn



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