



10 nasvetov za LinkedIn

Kako profil in sporočila odpirajo pogovore s pravimi strankami.

Posel nastane iz zaupanja. Preden vas stranka pokliče, vas poišče na LinkedInu, zato profil, sporočila in vsebina delujejo kot ena celota. Ta vodnik vam v desetih korakih pokaže, kaj popraviti prvo.

Profil: vaša izložba

1 Fotografija

Jasen obraz, svetla podlaga, nasmeh. Brez logotipa namesto osebe in brez skupinskih posnetkov.

2 Naslov: povejte, komu pomagate

Formula: Pomagam [komu] do [rezultat] z [kako]. Naziv delovnega mesta ne pove, kaj dobi stranka.

PRIMER

Pomagam družinam do lesene hiše po meri, od načrta do ključa v roki.

3 O meni: štirje kratki odstavki

Težava stranke, vaša rešitev, dokaz (številka ali referenca) in povabilo k pogovoru. Pišite v prvi osebi, v kratkih stavkih.

4 Izpostavljeno in izkušnje

Izpostavite eno ponudbo, ki naj jo obiskovalec vidi prvo. Pri izkušnjah pišite rezultate, ne seznama opravil.

Povezave in sporočila

5 S kom se povezati

Stranke, partnerji (isti kupci, druga storitev) in vplivni ljudje, ki jih vaši kupci poslušajo. Začnite z desetimi imeni, ki jih res želite spoznati. Bolje deset pravih ljudi kot sto naključnih.

6 Prvo sporočilo: kratko in brez prodaje

Omenite nekaj iz njihovega dela, pišite v dveh stavkih, vprašajte namesto da ponujate. Brez prilog, brez seznama storitev, brez istega besedila za vse.

PRIMER

Pozdravljeni, Maja. Spremljam vaše projekte lesenih hiš in bi se rad povezal. Pomagam obrtnikom do rednih povpraševanj prek LinkedIna.

7 Sekvenca: štirje dotiki v dveh tednih

DAN 1

Povezava

Kratko povabilo z osebnim detajlom.

DAN 3

Zahvala

Zahvalite se in vprašajte po njihovem delu.

DAN 7

Vrednost

Delite nasvet ali vir, brez prodaje.

DAN 14

Povabilo

Če je smiselno, predlagajte kratek pogovor.

Če sogovornik odgovori, sekvenco ustavite in nadaljujte pogovor osebno.

Vsebina in rutina

8 Ena objava na teden zadostuje

Izmenjujte tri teme: izkušnje (kaj ste se naučili pri delu s strankami), nasvete (kratek, praktičen nasvet) in zgodbe (primer stranke, s soglasjem stranke).

9 Komentirajte

Komentirajte objave svojih strank, partnerjev in sočlanov. Komentar pogosto naredi več kot lastna objava, ker ga vidijo tudi njihove povezave.

10 Dvajset minut na dan

5 minut odgovorov na sporočila, 5 minut komentarjev pri treh objavah pravih ljudi, 5 minut novih osebnih povabil in 5 minut za objavo (enkrat na teden).

Kontrolni seznam za ta teden

- ☐ Nova fotografija
- ☐ Naslov po formuli
- ☐ Prenovljen »O meni«
- ☐ Izpostavljena ena ponudba
- ☐ Seznam desetih pravih ljudi
- ☐ Prvo sporočilo, napisano po meri
- ☐ Ena objava ali komentar
- ☐ Dvajset minut rutine vsak dan

Pet pogostih napak

Profil govori o vas, ne o stranki.

Prodajno sporočilo takoj po povezavi.

Isto sporočilo vsem.

Objavljanje brez komentiranja in pogovorov.

Odnehanje po prvem sporočilu.

Načrt za prvi teden

1–2 Dan 1 in 2: profil

Zamenjajte fotografijo, napišite naslov po formuli in prenovite »O meni«.

3–4 Dan 3 in 4: seznam

Zapišite deset ljudi, s katerimi se želite povezati, in pri vsakem enega osebnega detajla.

5–7 Dan 5 do 7: prva sporočila

Pošljite prva povabila, komentirajte tri objave in objavite en kratek nasvet.

Zgradimo prvi most skupaj.

Brezplačen 20-minutni klic: skupaj pregledamo vaš LinkedIn profil in vidnost vaše spletne strani.

bridgeline.si

041 874 714 · info@bridgeline.si

Boštjan Pilej · [linkedin.com/in/bostjanpilej](https://www.linkedin.com/in/bostjanpilej)

3M PLUS d.o.o., Vojkova 65, 1000 Ljubljana



Bearconnect: 10 % popust s kodo 3MPLUS
(partnerska povezava)