

# En ny värld av möjligheter

Möta kunderna på nya sätt

Föreläsning för C2 Management

2017-03-03

Olle Leckne

Tel 0733 905611



**LinkedInExpert**

Allt du behöver veta om LinkedIn

[WWW.SELLING-SOCIALLY.COM](http://WWW.SELLING-SOCIALLY.COM)



## KAPITEL 1

# MÅL

förbättra försäljningen, få fler  
besökare och läsare

[WWW.SELLING-SOCIALLY.COM](http://WWW.SELLING-SOCIALLY.COM)

KAPITEL 1

# HITTA OCH LÄRA KÄNNA MÅLGRUPPEN

möta kunderna på nya sätt där de är

# Personliga profiler i topp

Optimera synlig, sökbar, "hen ska vi ha"

21 steg för att optimera din LinkedIn profil- gratis

MSI makeover - ca 3 tkr

Individuellt program - 10 tkr

Resurs: <http://linkedinexpert.se/nyhetsbrev/optimera-din-linkedin-profil/>

# Hur få uppmärksamhet via LinkedIn

Generera uppmärksamhet mätt i antal besökare på profil och gensvar på inlägg, artiklar och i grupper:

1. Utöka och fördjupa relationer i nätverket.
2. Kontaktförfrågningar, rekommendationer/introduktioner.
3. Skapa insikter genom att generöst dela med er.

Redaktionell plan för värdefull och relevant kommunikation

# Hantering av nätverk, personliga och företagets

1. Bygg en läsekrets individuellt och med följare på företagssidan (och i grupp).
2. Sponsrade uppdateringar
3. Skapa egen grupp för svensk kvalitet alternativt delta aktivt i grupper där målgruppen är

# C2s företagssida : bra innehåll, roller för hantering och hur mycket tid att avsätta

Fem steg till en framgångsrik företagssida:

Bra innehåll: Storyselling med berättelser om problem och möjligheter C2 jobbar med

Roller: Admin, medarbetare, ambassadörer och följare

Tid: Enligt redaktionell plan samt bevaka notifieringar och analytics

Resurs: <http://linkedinexpert.se/5-steg-till-en-framgangsrik-foretagssida/>





## SKAPA

Skriv intressant och  
relevant



## DELA

Bygg upp en  
läsekrets



## CONNECTA

Utöka och fördjupa  
relationen med  
nätverket



# C2s företagssida fortsättning

Riktad marknadsföring med sponsrade uppdateringar som publiceras från företagssidan och syns i er målgrupp och på så vis väcker intresse och framkallar affärer.

Skapa en showcase sida

Resurs: <http://linkedinexpert.se/lar-dig-skriva-sponsored-updates/>

# Tips för effektiv "social selling"

Steg 1: Kolla inkommande besökare och kontakta de i målgruppen

Steg 2: Välkomna besökaren på din profil

Steg 3: Skapa insikter genom att generöst dela med er. Bygg en läsekrets.

Steg 4: Byt profilrubrik så att det uttrycker värdet du levererar

Steg 5: Konversera i grupper. Bygg ditt varumärke som ledande expert inom kvalitet/förändringsarbete

RESURS: e-kurs <http://selling-socially.com/varfor-det-fungerar/>

KAPITEL 3

# SKAPA NYA GODA VANOR

jobba ihop åt samma håll

*"78% av sociala säljare säljer mer än de som inte använder sitt sociala nätverk"*

Källa: 

Social säljare: Konsult som är nyfiken och möter kunden där de är - utan att pitcha eller argumentera. Konverserar och delar med sig. Ses som en ledande expert inom sin nisch  
Socialt nätverk: I relation med kontakter på LinkedIn

# Vanliga hinder och problem

Tror att det räcker med några tips

Det blir överväldigande och svårt att fokusera

Har inte tid och uthållighet

Fallgropar

Inser ej att man behöver uppgradera sina digitala sociala förmågor

Fortsätter som förut eller när man har tid



## SAMSPEL

Sätt ihop en orkester som spelar  
tillsammans

[WWW.SELLING-SOCIALLY.COM](http://WWW.SELLING-SOCIALLY.COM)

## Social Selling Dashboard

Share your SSI



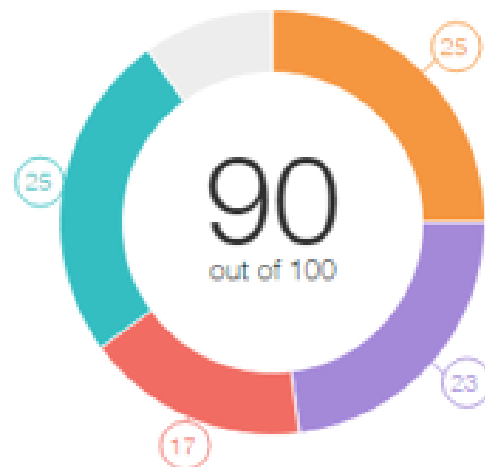
**Olle Leckne**  
Business Owner  
Lanseringar

Top 1%  
Industry SSI Rank

Top 1%  
Network SSI Rank

### Social Selling Index – Today

Your Social Selling Index (SSI) measures how effective you are at establishing your professional brand, finding the right people, engaging with insights and building relationships. It is updated daily. [Learn more](#)



## KAPITEL 4

# RESULTAT

Skapa en struktur för lärande, återkoppling och resultat