

Få nye kunder med LinkedIn

LinkedIn **INSIDER**



Markeds- briefing

Tre mega-trends

1

**Købereren har fået
mere magt**

Antal besøg hos bilforhandleren før køb

FØR



x 6

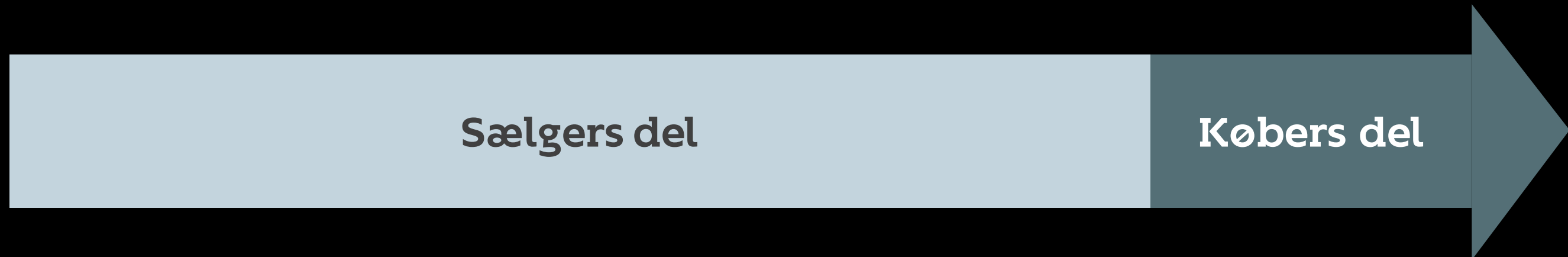
NU



x 1,5

Salgsprocessen...

Før



Nu



2

De gamle medier halter







Effektivt
Virker
Rammer
Dokumenteret effekt



Dyrt
Langsomt
Faldende effektivitet
Larmer
Utroligt upræcist

3

**Google har ændret
marketing-paradigmet**

Google har ændret marketing-paradigmet

Før



Nu



Google har ændret marketing-paradigmet

Før



Kommer når der bliver kaldt

Nu



Kommer når DEN har lyst

- 1** **Kunderne har mere magt**
- 2** **De gamle medier halter**
- 3** **Google har ændret marketing-paradigmet**

Hvad gør man så?

...man tilpasser sig





Effektiv

Billig

Nem at bruge

Rammer målet og intet andet

Dokumenteret effekt

Uhyggeligt præcis

Ingen støj

**Hvor finder man
sådan en?**

...den findes



**414 millioner
brugere på
verdensplan**

**2 millioner
danskere er på
LinkedIn**

**Det er A-holdet
der er på!**

Folk er på for at:

- 1) Netværke
- 2) Blive klogere
- 3) Lave forretninger
- 4) Følge business trends
- 5) Matche job og medarbejdere

**Hvordan gør
man så?**

Bliv ...

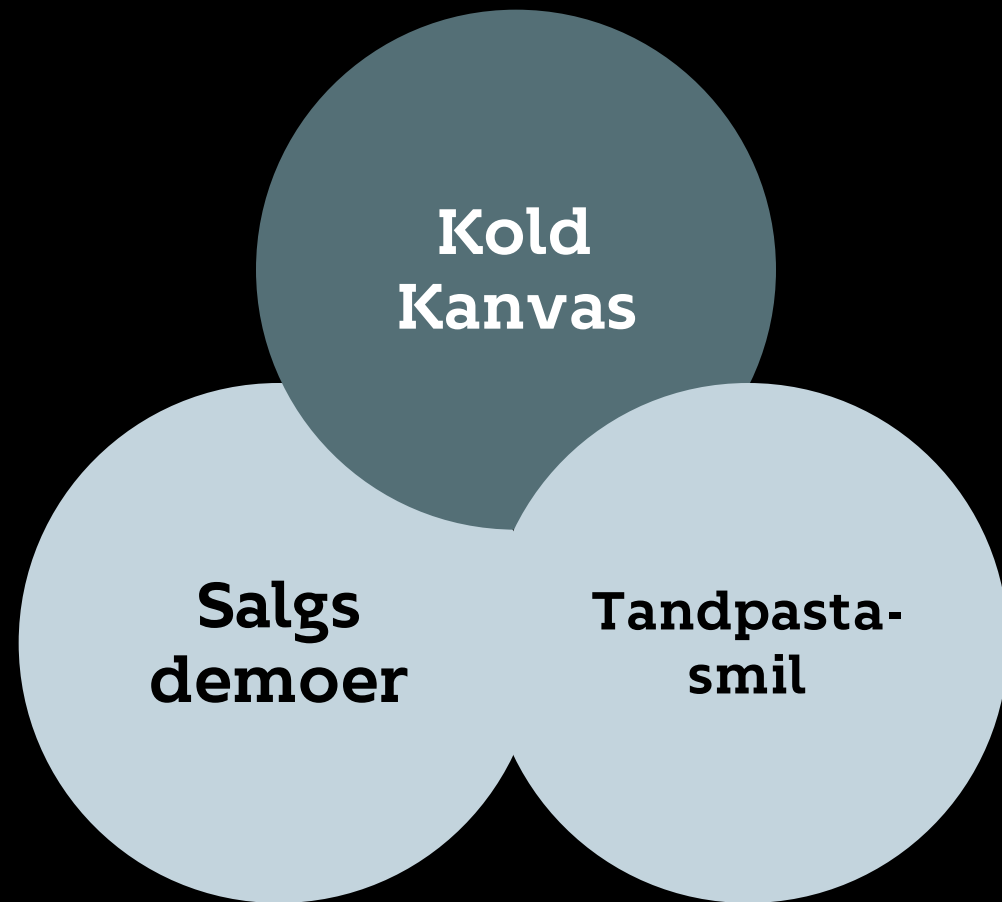
Social Seller

Social Selling

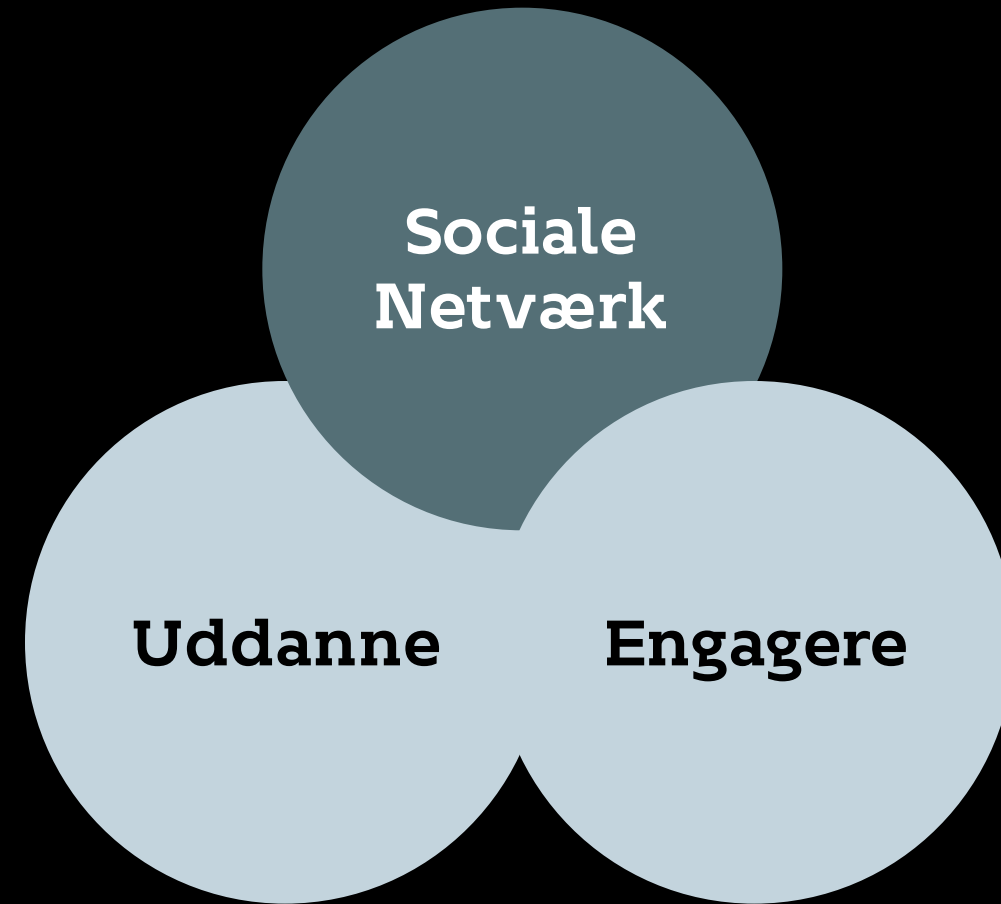
Klassiske salgsmodel

VS.

Social Selling



(anno 1991)

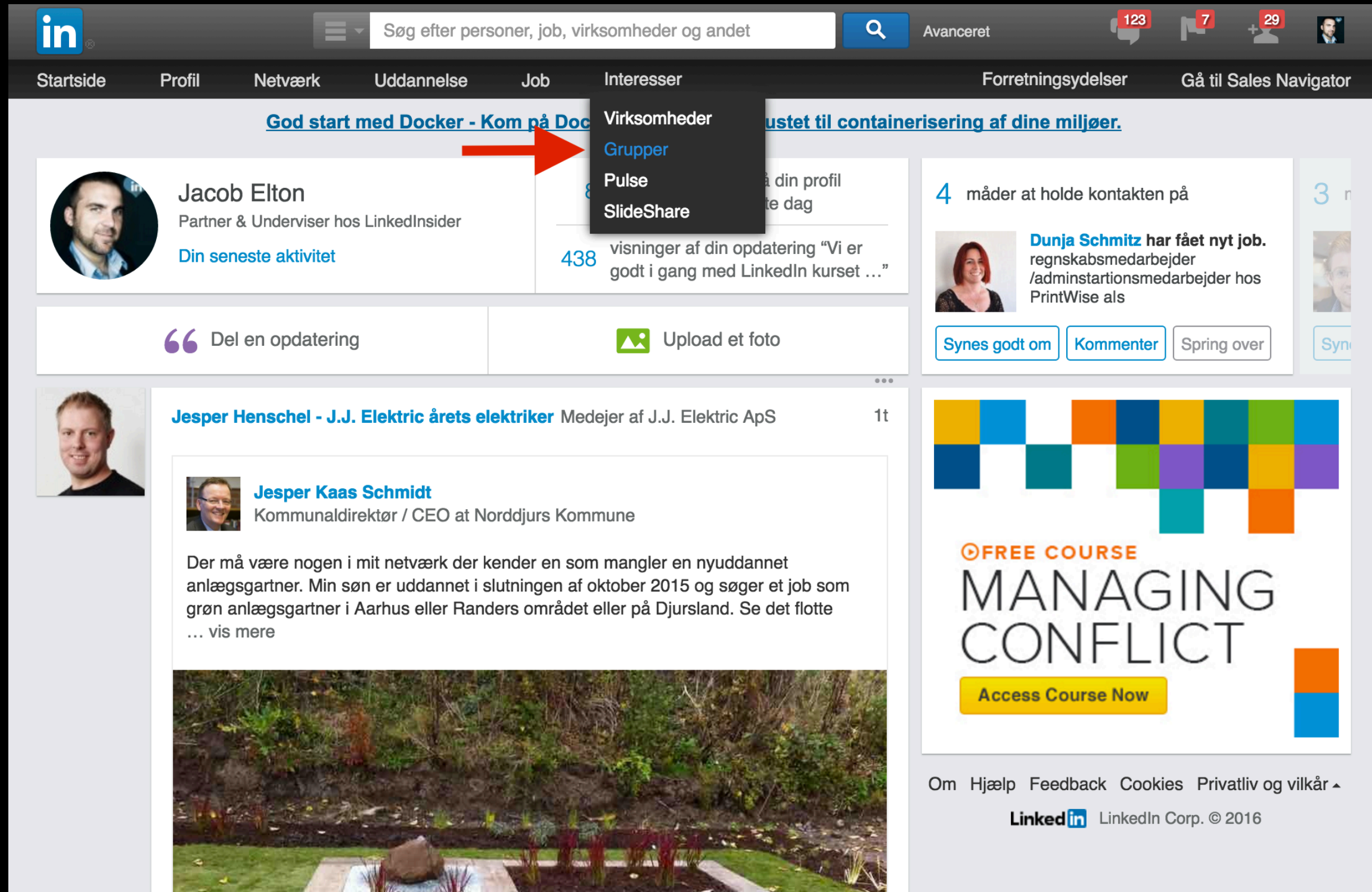


(anno 2016)

Top 5 råd

1) Grupper

Lær at bruge grupper



The screenshot shows the LinkedIn homepage. At the top, there is a search bar with the text "Søg efter personer, job, virksomheder og andet" and a search icon. To the right of the search bar are notification icons for messages (123), activity (7), and connections (29). Below the search bar is a navigation menu with options: Startside, Profil, Netværk, Uddannelse, Job, Interesser, Forretningsydelse, and Gå til Sales Navigator. A dropdown menu is open over the "Interesser" option, showing "Virksomheder", "Grupper", "Pulse", and "SlideShare". A red arrow points from the "Grupper" option in the dropdown to the "God start med Docker - Kom på Docker" link in the main content area. The main content area features a profile card for Jacob Elton, a post by Jesper Henschel, and a promotional banner for a free course on "MANAGING CONFLICT".

in Søg efter personer, job, virksomheder og andet Avanceret 123 7 29

Startside Profil Netværk Uddannelse Job Interesser Forretningsydelse Gå til Sales Navigator

God start med Docker - Kom på Docker [Virksomheder](#) [Grupper](#) [Pulse](#) [SlideShare](#) [Dokumentet til containerisering af dine miljøer.](#)

Jacob Elton Partner & Underviser hos LinkedInsider Din seneste aktivitet 438 visninger af din opdatering "Vi er godt i gang med LinkedIn kurset ..."

Del en opdatering Upload et foto

Jesper Henschel - J.J. Elektrik årets elektriker Medejler af J.J. Elektrik ApS 1t

Jesper Kaas Schmidt Kommunaldirektør / CEO at Norddjurs Kommune

Der må være nogen i mit netværk der kender en som mangler en nyuddannet anlægsgartner. Min søn er uddannet i slutningen af oktober 2015 og søger et job som grøn anlægsgartner i Aarhus eller Randers området eller på Djursland. Se det flotte ... vis mere

FREE COURSE MANAGING CONFLICT Access Course Now

Om Hjælp Feedback Cookies Privatliv og vilkår LinkedIn LinkedIn Corp. © 2016

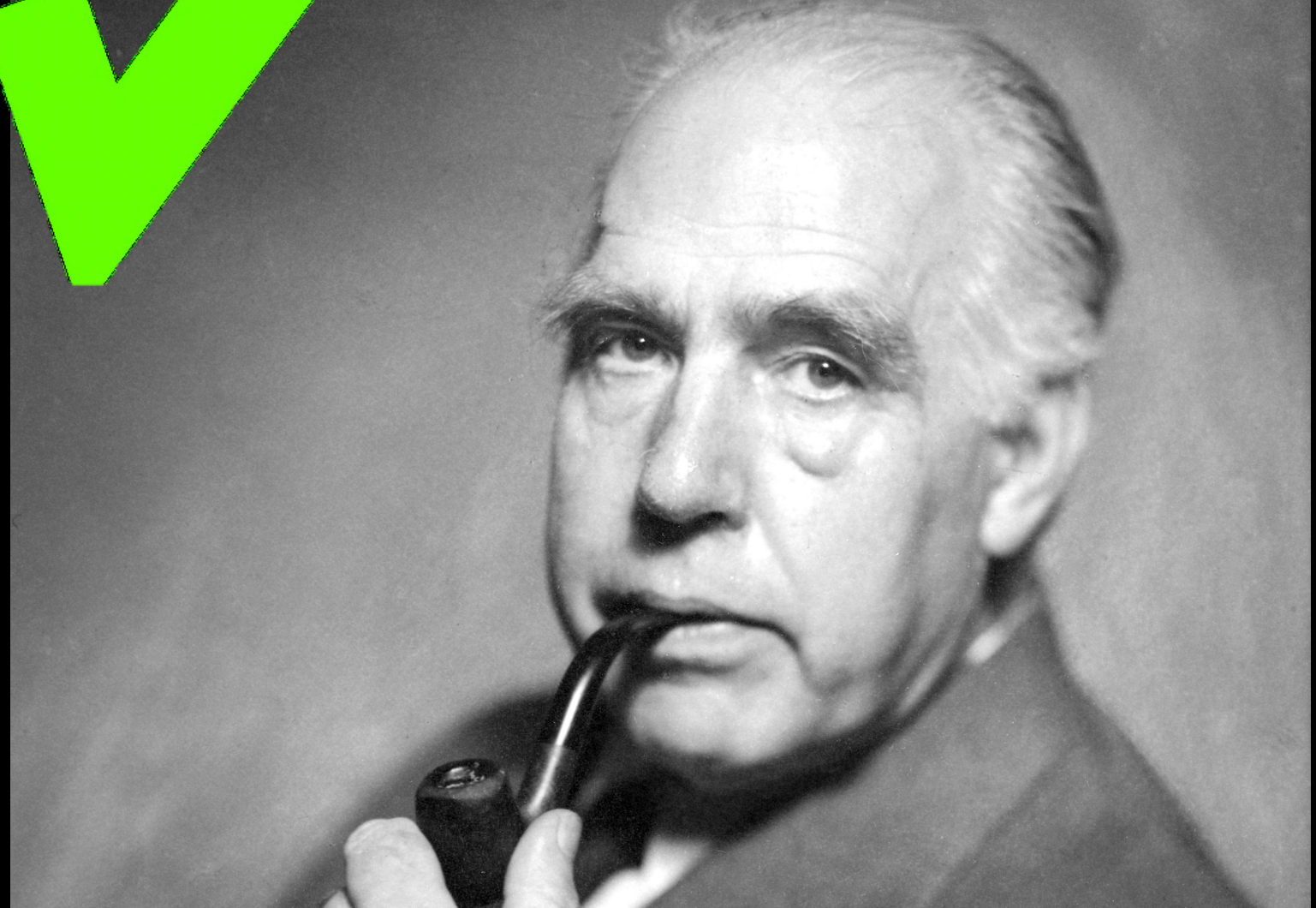
Derfor **grupper**...

- Du møder dine målgrupper 1:1
- Du lærer nye mennesker at kende...**der er relevante og spændende**
- Det er i grupperne, at du kan blive tanke-leder og opnå respekt for dine kompetencer og din hjælpsomhed
- I grupperne kan du skrive **direkte** til alle...også selvom i ikke er connect'ed og udenfor 3. led!!!!

2) Sådan skal du opføre dig



Sælge Helge på brede fælde



Troværdig ekspert

1

Vær dig selv

Opfør dig som et menneske

Vidende Nørdet
Genert
Humoristisk
Ekspert
Glad Klog
Charmerende
Afslappet Imødekommende

2

Vær 'go-to-guy'

Opfør dig som et menneske

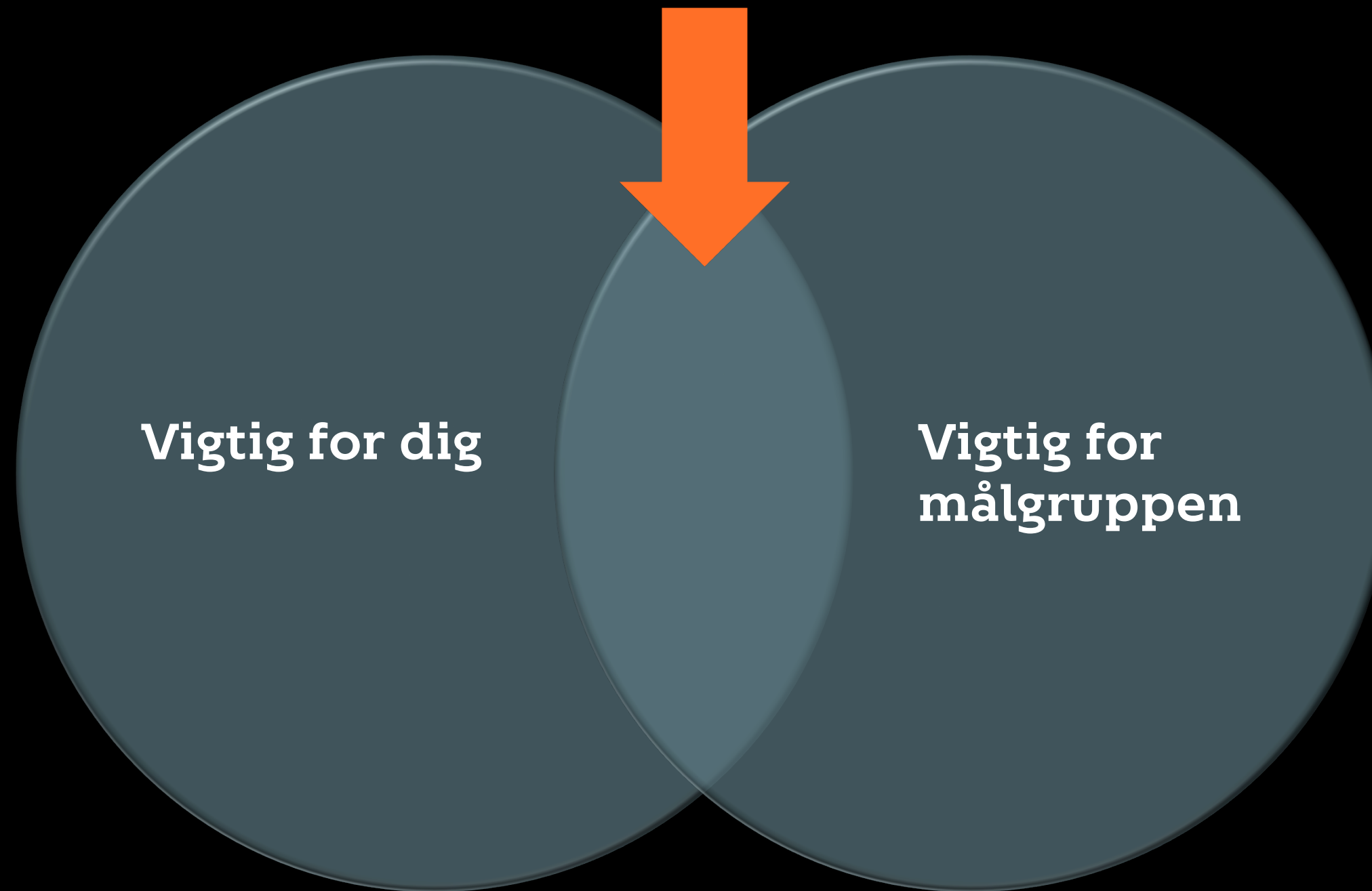
Vær **meget** hjælpsom
Vær nem at tilgå
Svar på spørgsmål
Giv **masser** af viden væk
Vær høflig
Undgå at være kommerciel
CHILL... for fanden

3

Vær målrettet

Opsøg de **rigtige** mennesker
Brug tid på **beslutningstagere** og influenter
Skab **kendskab** til dig selv hos de rigtige mennesker
Positioner dig i de rigtige miljøer

3) Det skal du skrive om



Relevant



Interessant

Værdifuldt

HUSK...



4) Din netværksstrategi

Kvantitet

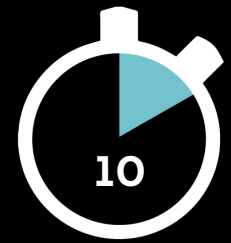


Kvalitet

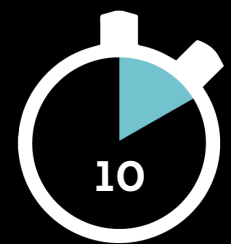
5) Din personlige handlingsplan

30 **min** hver dag

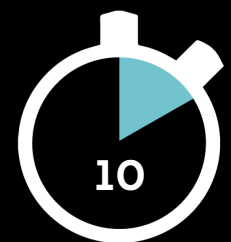
Hver dag....



Networking og nye kontakter

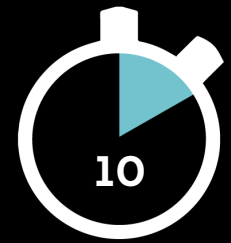


Dele indhold

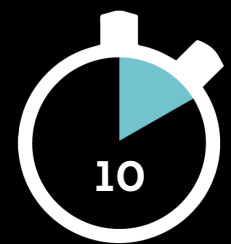


Researche på indhold

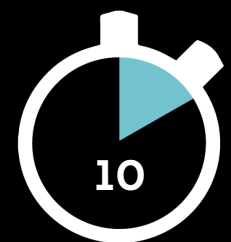
Hver **uge**....



Lav avanceret søgning på din målgruppe



Byg relationer



Hold relationer

Hver måned....



Lav et blogindlæg

- Fra din daglige aktivitet på LinkedIn lærer du hvad der interesserer folk
- Brug GERNE billeder og videoer

The screenshot shows the LinkedIn profile of Martin Lund. The navigation bar includes Home, Profile, My Network, Jobs, and Interests. A search bar is at the top right. Below the navigation bar, there is a banner for 'Are You A Director?'. The profile section shows a profile picture, the name 'Martin Lund', and the headline 'Lær at sælge med LinkedIn'. To the right, it says '5 people viewed your profile in the past day' and '117 views on your update "Hahaha :-)" so true"'. At the bottom, there are three buttons: 'Share an update', 'Upload a photo', and 'Publish a post'. The 'Publish a post' button is highlighted with a red rounded rectangle.



martin@linkedin insider.dk

91 25 45 15

Tak for i dag

Linked*insider*



Kontakt

Martin Lund

92 25 45 15

martin@linkedinsider.dk

DIG

OS

MIG