

10 съвета, които водят до продажби в LinkedIn



*Саша Давидова, маркетинг експерт
СЪДРУЖНИК В "EXPERTS" Ltd.,
гр. София*

Саша Давидова извършва експертни консултации и обучения по маркетинг към EXPERTS.bg. Има две бакалавърски степени, съответно по „Маркетинг“ в департамент „Икономика“ и „Реклама“ в департамент „Визуални изкуства“ към НБУ. Магистърската и степен е по „Счетоводство и одитинг“, със специализация „Одитинг“, департамент „Икономика“, към същия университет. Настоящем е докторант по брандинг и маркетинг към УНСС.



Съветите за „социални“ продажби, (чрез социални медии) са вдъхновени от профилите на най-успешните лидери на LinkedIn. На теория в социалните медии не се продава, а се изгражда връзка и доверие с аудиторията, но на практика има редица бизнеси, които правят продажби директно в тях. Има значение, обаче как точно се продава, защото всяка социална медия си има специфика.

Конкретно LinkedIn е бизнес медия и като такава, това е идеалното място, където можете поддържате своя профил, чрез който да изградите доверие с аудиторията и от там косвено

продажби. Затова съм ви подготвила 10 съвета, които водят до продажби в LinkedIn:

1. СЪЗДАЙТЕ ПОВЕЧЕ КОНТАКТИ

LinkedIn ви дава възможност да научите повече за хората, които сте срещнали или които ще срещнете. Свързването е чудесен повод да се запознаете лично с новите си познати.

2. ПОПЪЛНЕТЕ ПРОФИЛА СИ ИЗЧЕРПАТЕЛНО

Профилът ви в LinkedIn трябва да е изчерпателно попълнен. За целта:

- Качете професионална снимка: Имате по-голяма вероятност профилът ви в LinkedIn да бъде презгледан, ако имате професионална качествена снимка. Желателно е да сте усмихнати.

- Напишете интригуващи заглавия и текстове: При добавянето на длъжността си в текущата фирма, например напишете как помагате на клиентите си.

- Добавете резюме: Резюмето ви по същество е историята за вас. Споделете визията, която имате за вашата роля или компания.

- Добавете видеоклипове и презентации. Така ще увеличите максимално достоверността си в LinkedIn и ще покажете по-добре историята си.

3. ИЗПОЛЗВАЙТЕ ВЗАИМНИТЕ СИ ВРЪЗКИ

Има по-голяма вероятност хората да се свържат с вас, ако имате общи познати. Установете с кой в мрежата имате общи контакти и на база това можете да разширите контактната си мрежа.

4. АНГАЖИРАЙТЕ СЕ С КЛИЕНТИТЕ СИ

Днес има над 1,5 милиона уникални издатели, които активно споделят съдържание в LinkedIn. Можете да станете влиятелен във вашия отрасъл, като споделяте подходящи публикации в блоговете, прозрения или новини в бранша.

5. НАМЕРЕТЕ СТРАТЕГИЧЕСКИ КЛИЕНТИ

Изграждането на взаимоотношения отнема време, но LinkedIn ви позволява да намирате клиентите си по-бързо, чрез търсене по име, фирма или позиция. Възползвайте се от бързината, за да намерите повече стратегически контакти.

6. ДОСТИГНЕТЕ ДО ВСЕКИ ПО ОТДЕЛНО С ДИРЕКТНО СЪОБЩЕНИЕ

Определете нещо лично за човека, на когото пишете съобщение. След това изпратете последващо съобщение след 1-2 седмици. Това ще увеличи степенята на отговор.

7. СЛУШАЙТЕ РАЗГОВОРИ И РАЗИСКВАЙТЕ

Присъединяването и последващите групови дискусии във вашия отрасъл е отличен начин да получите информация за клиентски нужди, интереси и гр.

8. ПУБЛИКУВАЙТЕ СЪДЪРЖАНИЕ

Когато публикувате в LinkedIn, вашето съдържание става част от профила ви и ако е интересно се споделя, което ви прави влиятелни и интересни.

9. СЛЕДВАЙТЕ ДЕЙНОСТТА НА КЛИЕНТИТЕ СИ

Ако сте свързани с вашите клиенти, обществената им дейност ще ви се появи. Съхранявайте раздели за интересите и актуализациите на контактите си, за да можете да сте информирани.

10. ИЗПОЛЗВАЙТЕ LINKEDIN PULSE, ЗА ДА ОСТАНЕТЕ НА ВЪРХА

LinkedIn Pulse избира съдържанието в реално време, въз основа на вашите интереси и на компаниите и хората, които следвате. Споделяйте и коментирайте статии, за да покажете своята позиция.

Това бяха моите 10 съвета, които водят до продажби в LinkedIn. Можете да свържете с EXPERTS.Ltd на office@experts.bg или 0879 222 434. Експертите по маркетинг от www.experts.bg можем да Ви дадем експертни решения® по маркетинг за увеличаване на печалбата, чрез корпоративни обучения и консултации.

Саша Давидова,
Маркетинг експерт – Experts.bg