

# Entreprenör och LinkedInexpert

Olle Leckne har tidigare haft en lång karriär i såväl stora stabila internationella företag som i små företag med stora problem. Men efter att ha insett vikten av ett stort nätverk och vilken roll LinkedIn kan spela för den professionella utvecklingen, kan han idag titulera sig LinkedInexpert.

**J**ag lärde mig mycket om försäljning och IT vid mitt första jobb på IBM som då var världens största och mest framgångsrika företag. Det tog ett tag innan jag kom på att jag först och främst är entreprenör. Som entreprenör har jag ett stort nätverk, förklarar Olle Leckne. I nätverket finns de resurser jag behöver till exempel kunder, samarbetspartners och affärsmöjligheter. När jag finner en bra möjlighet samlar jag intressanta och intresserade människor kring det nya projektet. Utvecklar sig projektet väl blir det ett nytt aktiebolag.

## Omsätter LinkedIn i praktiken

De senaste åren har han emellertid arbetat med att dela med sig av sina insikter och erfarenheter kring LinkedIn och nätverkande.

– Jag ser LinkedIn som närmaste vägen mellan punkt A och B och tillsammans med min kompanjon Peter Meurling och drygt 7000 medlemmar i LI Sverigegruppen, samarbetar vi för att omsätta LinkedIn i praktiken. Många svar på de vanligaste frågorna finns på liexpert.se, där kan man även anmäla sig för prenumeration till olika e-brev för att lära mer och lära nytt.

## Viktig professionellt instrument

LinkedIn är ett oerhört viktigt instrument för 500 miljoner yrkespersoners professionella utveckling.

– Med det menar jag allt som behövs för att göra karriär och få företag att växa. LinkedIn håller nämligen på att digitalt kartlägga och ”mappa” alla arbetstillfällen med alla arbetsgivare. Ambitionen är att skapa ekonomiska möjligheter för jordens alla tre miljarder människor.

För det behöver även all kompetens mappas digitalt så att man som medlem kan visa upp och utveckla sin kompetens. Rent praktiskt betyder det att alla som söker jobb kommer kunna få erbjudande om det digitalt och omvänt, att de som söker arbetskraft kommer hitta rätt kompetens digitalt.

– Redan nu har de som investerat i sin LinkedInprofil och sitt nätverk fler möjligheter än de som ännu inte aktiverat sitt LinkedInnätverk, menar Olle Leckne.

## Viktigt att profilera sig

Enligt honom är en av de insatser som ger störst effekt för alla som vill skapa fler möjligheter för sig själv att man försöker etablera sig som ledande inom sitt kompetensområde.

Det gäller oavsett om din roll är som konferensvärdinna, inom försäljning, marknadsföring eller rekrytering. När man blir känd, omtyckt och får förtroende får

man ett välkommet tillskott av besökare på sin profil. Skriver man inlägg och artiklar leder det till att man får en läsekrets. Man kan se det som personlig marknadsföring med en slags bloggande på LinkedIn.

Olle Leckne håller sig uppdaterad kring LinkedIn främst genom att ha kontakt med många medlemmar och svara på deras frågor, hålla föreläsningar och utbildningar.

– Dessutom har jag kontakt med personer som jobbar på LinkedIn, andra experter och så följer jag det informationsflöde som finns kring LinkedIn och numera även Microsoft.

## Umgås med läsekretsen online

Han använder också sig av så kallad social selling och skriver en hel del artiklar och inlägg som hans läsekrets (för närvarande cirka 10.000 kontakter och följare) har nytta av.

– Genom kommentarerna kan jag direkt få en bättre förståelse vad de behöver. Konversationen, som alltså är dubbelriktad, är värdefull när vi utvecklar nya kurser om LinkedIn. Nu senast har vi paketerat massor av dessa erfarenheter i en e-kurs i hur man förbättrar marknadsföring och försäljning, berättar han avslutningsvis. ■

## LinkedIn

Världens största sociala affärsnätverk med cirka 500 miljoner användare. LinkedIn startade officiellt i Mountain View, Kalifornien, den 5 maj 2003 av Reid Hoffman som tidigare varit med att starta bland annat den framgångsrika betaltjänsten PayPal. LinkedIn har idag drygt 9000 anställda och kontor i 30 städer runt om i världen (i Stockholm öppnade man i september 2011)



FOTO: TOMMY JANSSON



## Olles bästa tips för att bli en mästare på LinkedIn:

■ **Bra första intryck:** Se till att du och ditt företag har medarbetare vars LinkedInprofiler är professionella och rättvisande. Ett bra profilfoto och en snygg bildbakgrund bidrar till att skapa ett första gott intryck. Ladda ned guide till att skapa en bra profil på LinkedIn här [http://liexpert.se/Skapa\\_en\\_bra\\_profil.pdf](http://liexpert.se/Skapa_en_bra_profil.pdf)

■ **Företagssida på LinkedIn:** Skapa en företags-sida med regelbundna inlägg. Företagssidan är företagets hemsida på LinkedIn, som besöks när någon klickar på en medarbetares arbetsgivare. Det går också att följa företagssidan, vilket betyder att följaren får inläggen i sitt LinkedInflöde.

■ **Intressanta fakta:** Följare har + 2,5 gånger större benägenhet att rekommendera företag och + 1,5 gånger större benägenhet att överväga att köpa produkter och lösningar från företag de följer. Så det är verkligen en fördel att fördjupa relationen med sina följare.

■ **Ge och be om rekommendationer:** Man kan säga att man är bra. Men det är ännu bättre att någon annan säger att man är bra. När du ber om en rekommendation av en chef eller kollega och du godkänner den kommer den läggas till i din LinkedInprofil. Vilket givetvis är värdefullt när en annan person eller rekryterare går igenom din profil. För att få en rekommendation är det vara en bra ide att först ge en person din rekommendation. Inte sällan får du en rekommendation tillbaka.

■ **Gratis kompetensutveckling:** Läs vad andra skriver och delar med sig av inom dina intresseområden. Ofta erbjuds dessutom frukostseminarier och webinarier gratis. Du kan följa och prenumerera på inlägg från personer i ditt nätverk och kända talare runt om i världen som till exempel Bill Gates.

■ **Tacka:** Underskatta inte betydelsen av att underhålla och utveckla relationen med ditt LinkedIn nätverk. Rådet är att uppgradera dina sociala förmågor så du klarar av att kommunicera effektivt trots att kroppsspråket saknas i de personliga meddelanden du skriver. Tacka alltså varje gång någon tackar ja och lägger till dig till deras nätverk.

Resurs/länk: LI Sverige gruppen <https://www.linkedin.com/groups/4815656>