

Träningsprogram i Social Selling under 90 dagar

Del 3 - Referenser

LinkedInExpert
Allt du behöver veta om LinkedIn

Hur du kan boka och använda tiden med LinkedIn

Det gäller att organisera sitt LinkedIn arbete på något sätt

När jag jobbar med **LinkedIn som säljverktyg** så gör jag det på två sätt:

- på efterfrågan
- när jag bokat tid med mig själv

LinkedIn  [®]
som säljverktyg

På efterfrågan

När någon har

- skickat meddelande
- skickat inMail
- vidarebefordrat "Bli presenterad för" meddelande
- bett om rekommendation
- kommenterat ett inlägg
- kommenterat en publicerad Pulse post

Dessutom när

- En konversation i LI Sverige eller annan grupp tänder till och väcker engagemang från flera
- Vid inkommande samtal

Du kan se detta som att du väckt intresse och på så vis attraherar affärsmöjligheter

EXEMPEL



Boka "LinkedIn timmar" i kalendern

EXEMPEL



Jag, Olle, bokar tid med mig själv

När?

- En fast tid oftast onsdag förmiddag (före BNI)

Vad gör jag då?

- Då uppdaterar jag mina sökningar och gör dem tillgängliga för mina referensgivare
- Går igenom om sökningar från andra
- När mina kontaktförfrågningar godkänts och vi har börjat bekanta oss
- För att hitta dem använder jag taggning och återfinner dem i Connections - Keep in touch i huvudmenyn

Tid för Prospektering

- Då söker jag i Advanced People Search
- Läger till accounts och leads i Sales Navigator (premium account)

Tid för Social selling

- Jag utgår oftast från "Connections - Keep in touch" i huvudmenyn för då ser jag när jag senast var i kontakt med min connections
- Och jobbar mig igenom social selling tratten

Tid för mötesbokning

- När det är moget ringer jag och bokar varma möten
- Förra veckan ledde detta arbete till 3 personliga referenser och ett par möten



SÖK och VÄLJ
Rätt person(er)

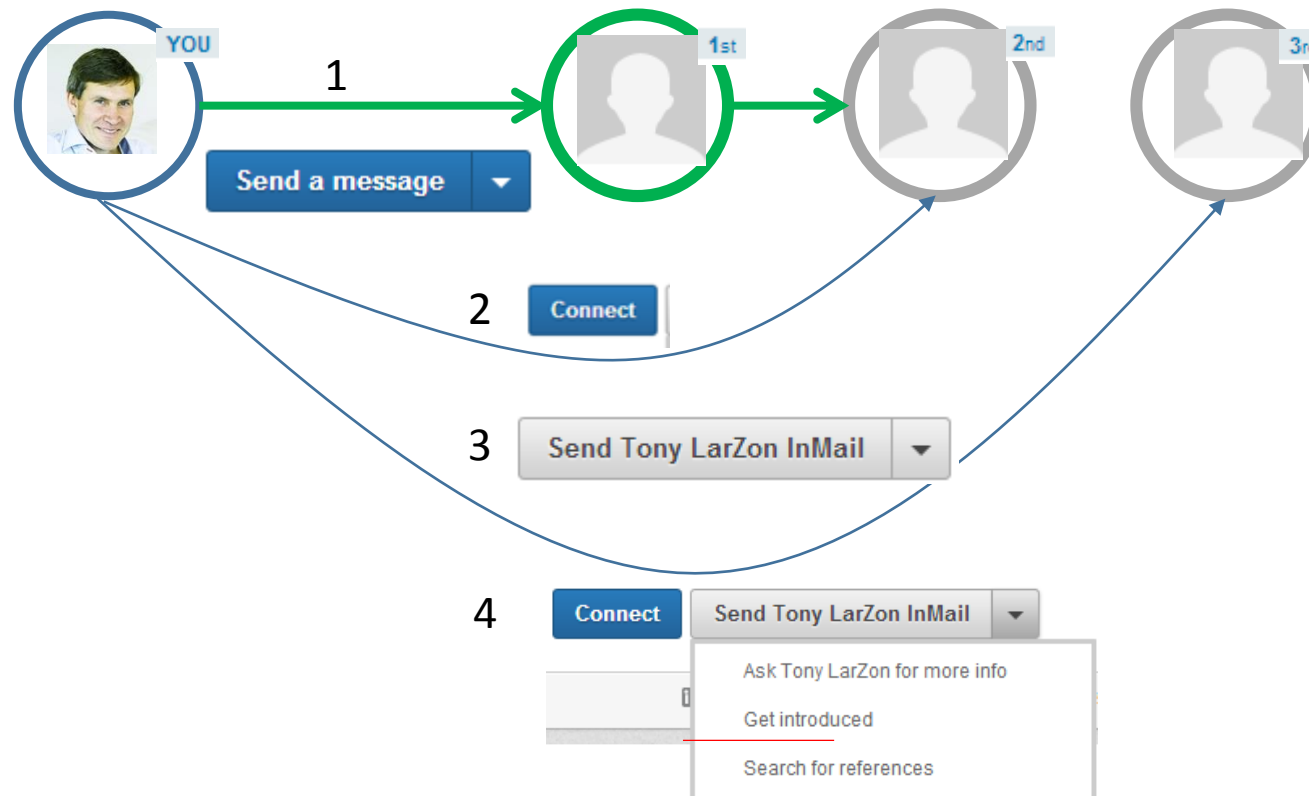


CONNECTA
Lär känna

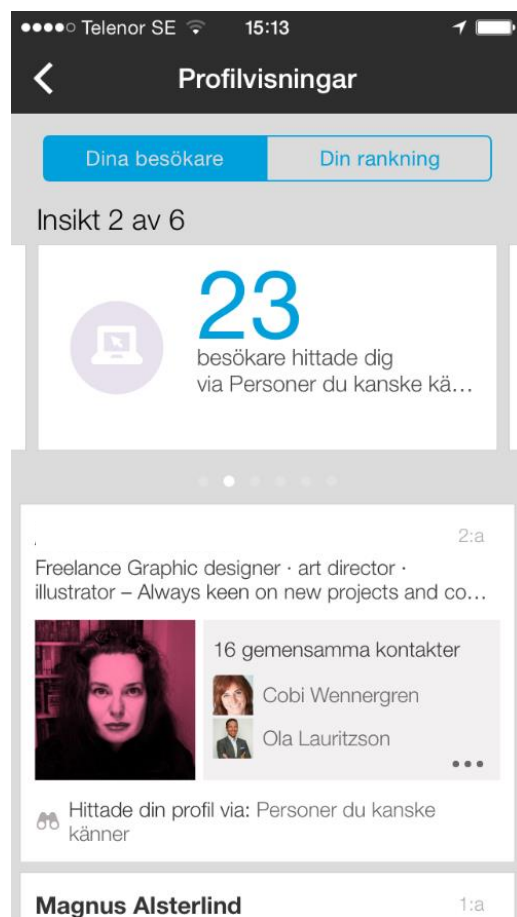


SKAPA RELATION
Boka möte

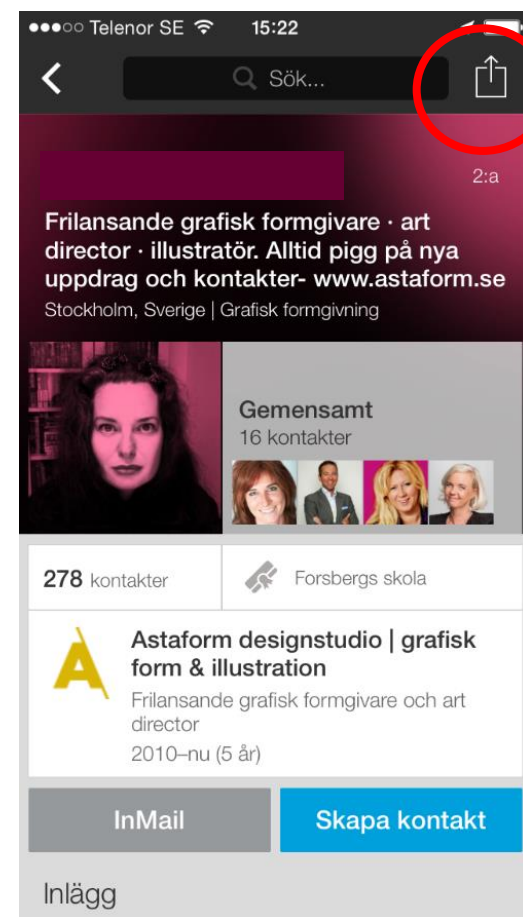
Fyra sätt att connecta på **LinkedIn**



Ett femte sätt att connecta via smartphoneapp

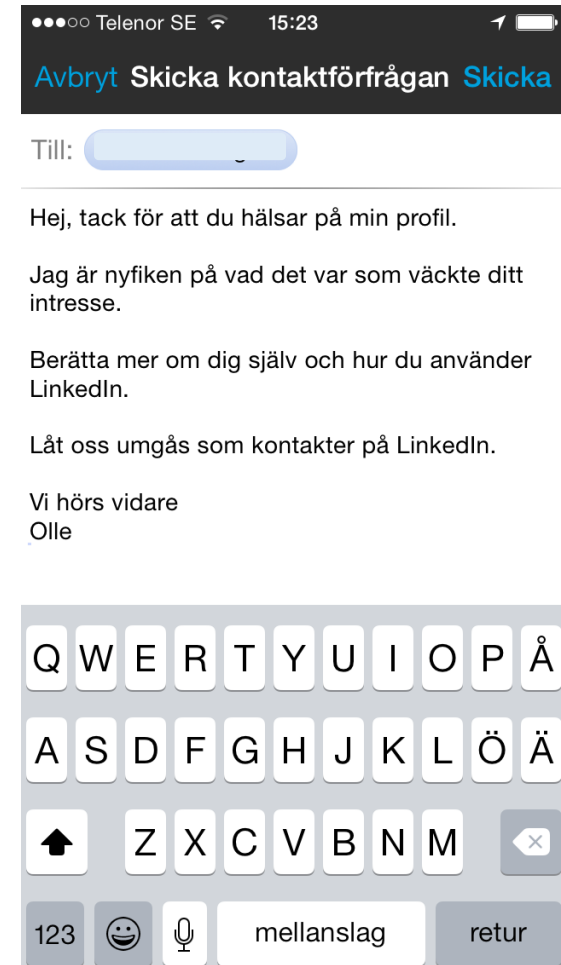


Om en besökare är intressant, klickar du på besökaren och då kommer du till profilen



Kan du välja redigera kontaktförfrågan i övre högra hörnet

En fördel är att du kan göra kontaktförfrågan utan att (känna till och) ange e-postadress



En fråga till dig

Hur stor del (%) av ditt företags nya kunder kommer från

- Kalla samtal?
- Personliga referenser?