On-line Akademie LinkedIn PRO BYZNYS

**LEKCE 1 – krok 2**

*Odpovězte písemně na všechny otázky níže. Díky tomu zjistíte:*

* *Koho chcete na LinkedIn zaujmout?*
* *S kým se chcete propojovat?*
* *S kým chcete komunikovat, budovat si vztah?*
* *Kdo je váš potenciální zákazník?*

*Proč je to důležité? Směrem k této skupině pak zacílíme všechny další kroky, aktivity. Díky tomu dosáhnete snáz a rychleji očekávaných výsledků.*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**KLÍČOVÉ OTÁZKY –** B2B

**1. Jaké jsou vaše cílové firmy?** Obor, velikost, region, produkt, služba, zákazníci… Konkrétní firmy?

**2. Jaké mají tyto firmy cíle, potřeby?**

**3. KDO je cílovou osobou v těchto firmách?** Stakeholders, rozhodovatelé, budgetholders, uživatelé, ovlivňovatelé…

**4. Jaké mají tyto osoby cíle, potřeby?** Jaké mají otázky? Jaké problémy řeší? Co je zajímá?

**KLÍČOVÉ OTÁZKY –** B2C

**1.** **Jaké osoby jsou vaše cílové osoby?** V jakých firmách pracují? Na jakých pozicích?

**2. Jaké mají cíle, potřeby?** Jaké mají otázky? Jaké problémy řeší? Co je zajímá?