

KROK 4: Principy efektivního oslovování a propojování na LinkedIn



Oslovujte jménem



Bud'te konkrétní



Pište o OSLOVOVANÉM



Motivujte ke spojení, napište, proč je to pro něj výhodné

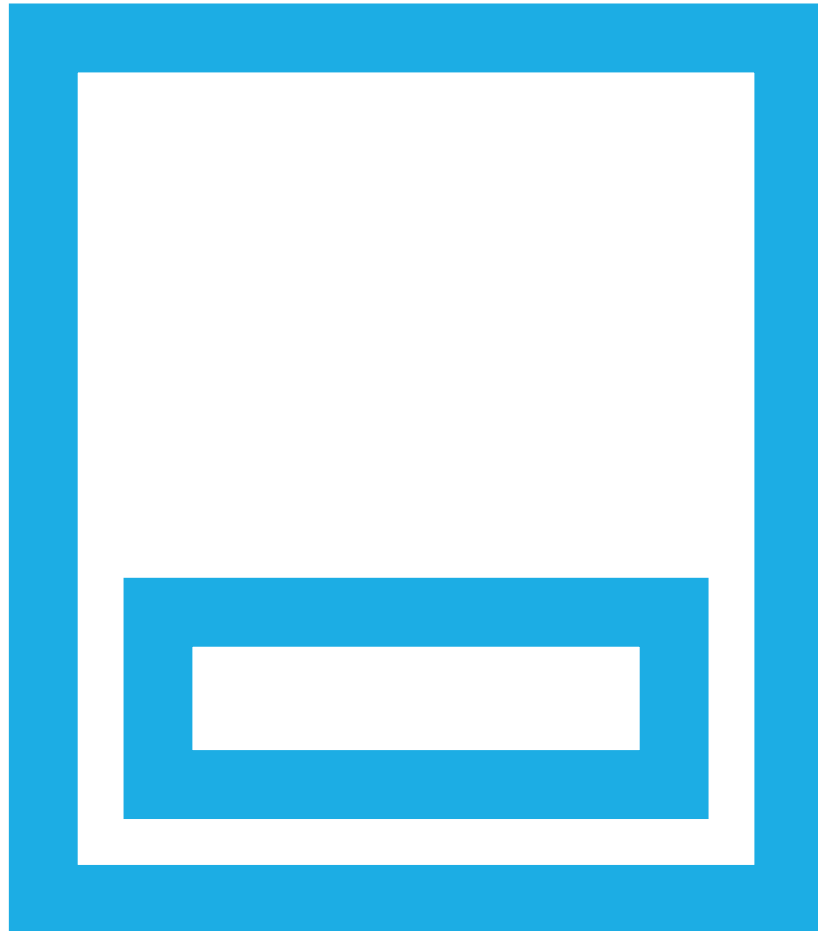


NEPRODÁVEJTE, NENABÍZEJTE!

Obecné zásady

Přizpůsobení dle zdroje
Max 300 znaků

1. Znáám a nemám kontakt



Co napsat do zprávy?

Uveďte, odkud se znáte, kde jste se potkali, kde a jak jste se o dotyčném dozvěděli, kdo vám ho doporučil...

Budte maximálně KONKRÉTNÍ...

Nezapomeňte na VÝZVU ke spojení



Dobrý den, Václave. Ve středu jsme spolu krátce hovořili na konferenci XY. Rád bych s vámi byl ve spojení na LinkedIn.



Dobrý den pane Slováčku. Přečetla jsem si rozhovor s vámi v časopise Marketing&Media. Inspiroval mě váš pohled na budování značky. Na některé věci máme podobný pohled, například na důležitost autenticity. Ráda bych byla s vámi ve spojení na LinkedIn.



Dobrý den Mileno. Váš bývalý kolega Josef Novák mi doporučil abych se s vámi propojila. Vidím, že ve vaší firmě řešíte automatizaci systémů. A to je téma, kterým se zabývám i já. Možná si můžeme být v tomto navzájem užiteční. Propojme se na LinkedIn.

Příklady:

2. Cílené vyhledávání (neznám)



Prohlédněte si profil – historii, aktivity, sledované společnosti, firmy, skupiny



Najděte něco, co vás zaujme, co máte společného, na co máte řešení...



Formulujte KONKRÉTNÍ zprávu s PŘÍNOSEM pro osloveného.

Co napsat do zprávy?



Dobrý den Jakube. Všimla jsem si, že tématem vašeho byznysu je propojování. A že využíváte celkem aktivně LinkedIn. Já pravidelně publikuji obsah na téma „LinkedIn pro byznys“, který by vám mohl pomoci používat tuto síť ještě efektivněji.



Dobrý den pane Novotný. Vidím, že se zabýváte stejným oborem, jako já. Pojdme se propojit na LinkedIn. Můžeme si být navzájem prospěšní.



Dobrý den Petro. Vidím, že sledujete odborníky a firmy z oboru XY. Já také pravidelně publikuji obsah na toto téma. Propojme se na LinkedIn.

Příklady:



Dobrý den Petře. Vidím, že máme mnoho společných spojení. Většina z nich je se mnou ve spojení, protože je pro ně přínosné sledovat můj obsah na téma XY. Rád bych vás také pozval do své sítě spojení.



Dobrý den pane Svobodo. Vidím, že jste před časem komentoval příspěvek na téma XY. Já se tímto také zabývám. Publikoval jsem tento článek: *odkaz* Pojdme se propojit na LinkedIn, získáte tak přístup k mému obsahu na téma XY.



Dobrý den Kateřino. Vidím, že pomáháte firmám (lidem) s XY. Naše aktivity se zajímavě doplňují. Propojme se na LinkedIn, třeba si budeme vzájemně prospěšní.

Příklady:

3. Další zdroje

PŘÍKLADY

ZDROJ	ZPRÁVA
Kdo si prohlédl můj profil	Děkuji vám za návštěvu mého profilu, Ivano! Těší mě váš zájem, propojme se na LinkedIn!
Obsah	Zaujal mě váš příspěvek o, na téma.... Ráda bych byla s vámi ve spojení na LinkedIn
Skupina	Dobrý den Lucie. Jsme obě ve stejné skupině, zajímá nás tedy společné téma XY. Buďme ve spojení na LinkedIn!

4. Poděkování za přijetí

ZAČÁTEK BUDOVNÍ VZTAHU

Osobní zpráva



Poděkování za přijetí



Vyjádření příslibu vzájemné
prospěšnosti



Odkaz na příspěvek, na hashtag...
na LinkedIn

Co napsat do
zprávy?



Děkuji vám za přijetí do sítě, Petře! Věřím, že naše propojení bude nám oběma prospěšné. Těším se na další komunikaci. Jaroslav



Děkuji vám za přijetí do sítě, pane Svobodo. Věřím, že naše propojení bude nám oběma prospěšné. Doporučuji vám k přečtení svůj článek NÁZEV, najdete ho zde: *odkaz*. Děkuji, hezký den!



Děkuji vám za přijetí do sítě, Kateřino. Věřím, že naše propojení bude nám oběma prospěšné. Doporučuji vám, sledujte můj hashtag #vashashtag, budete tak mít snadný přístup k mým příspěvkům na téma XY. Děkuji, hezký den. Jiřina

Příklady: