Seminář LinkedIn pro byznys

**DOMÁCÍ PŘÍPRAVA**

*Než se setkáme na semináři, je důležité, abyste se na chvilku zastavili a promysleli si pár věcí. Abyste si odpověděli na pár otázek, které souvisí s vámi, s vaší firmou, značkou, produkty, službami, zákazníky a LinkedIn.*

*Ale ne jen tak v hlavě, v myšlenkách, ale písemně. Jen tak to totiž má smysl…*

*Tohle cvičení vám pomůže si uvědomit, s jakým záměrem na seminář jedete. A nejen to.*

*Je to vaše příprava na to, co bude následovat v průběhu semináře a po něm – praktické, cílené a efektivní používání LinkedIn pro váš byznys.*

*Všechny principy, metody, postupy budeme propojovat a vaším cílem a záměrem, směřovat k vašemu cílovému publiku a opírat o vaše silné stránky a přínosy pro zákazníky.*

*Pokud si chcete odnést ze semináře opravdu maximum, pak věnujte tomuto úkolu čas a pozornost.*

*Buďte ve svých odpovědích otevření, konkrétní. Jděte do hloubky, nezůstávejte na povrchu. Vyhněte se frázím.*

*Ať vám jde úkol dobře od ruky!*

***Nezapomeňte mít vypracovaný úkol s sebou na semináři…***

*Těším se na vás!*

*Kryštof*

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

**1. Jaký je váš cíl na LinkedIn? Čeho zde chcete dosáhnout? Co chcete získat?**

**2. Kdo je váš ideální kontakt, potenciální klient, zákazník? Koho chcete oslovit, zaujmout, získat si jeho pozornost a důvěru? A proč? Pokud cílíte na firmy, kdo ve firmě je váš cíl?**

**3. Co je váš produkt, služba? Komu a s čím pomáháte, jaké problémy řešíte, čeho díky vám mohou zákazníci dosáhnout…?**

**4. Co vaši zákazníci na vaší službě, produktu, na spolupráci s vámi, oceňují? V čem je výjimečnost vašeho produktu, služby?**

**5. V čem jste profík vy osobně?? Definujete sebe sama v několika slovech člověku, se kterým jste se setkali poprvé v životě, který o vás vůbec nic neví. Sdělte mu stručně (v pár vteřinách), co děláte a jak to právě jemu může být prospěšné?**