

# SEDM TIPŮ,

## jak generovat nové zákazníky pro vaši firmu na LinkedIn

### TIP 1: Vydefinujte si konkrétní a měřitelný cíl, co vám má LinkedIn do firmy přinést.

- Kolik nových poptávek získáte za 6 - 12 měsíců?
- Kolika klientům prodáte svůj produkt?
- O kolik procent stoupne u cílové skupiny povědomí o vaší firmě?

### TIP 2: Udělejte z LinkedIn téma a firemní projekt – sestavte projektový tým z nadšených kolegů.

- Každý projekt má šéfa, projektový tým, roadmapu, budget a KPI.
- Přístupujte k zavedení LinkedIn jako ke strategickému projektu.
- Komunikujte ho napříč firmou a mějte soulad s vedením a celkovou strategií.

### TIP 3: Vyberte několik ambasadourů, kteří si připraví perfektní prezentaci sebe a firmy na svých profilech.

- Koho baví komunikace na sociálních sítích? Kdo je od přírody trochu exhibicionista?
- Nejlepší je, když máte nadšené kolegy napříč odděleními a útvary. Ať se o vaší firmě ví jako o celku.
- Podpořte své ambasadory, umožněte jim naučit se, jak na to. Nebo jim najměte externí pomoc.

### TIP 4: Naučte se s ambasadory vyhledávat pomocí pokročilého filtrování potenciální klienty na LinkedIn.

- Pokročilé filtrování je na LinkedIn zdarma! Stačí vědět jak na to.
- Znáte množiny Boolean Search? Je to skvělý nástroj, jak dostat z LinkedIn každý kontakt, o který stojíte.
- Hlavní je, aby vyhledané kontakty byly správnou cílovou skupinou pro váš byznys.

### TIP 5: Připravte obsahový a redakční plán pro příspěvky, které povedou k zájmu o vaši firmu a vaše produkty či služby.

- Kdo má na starosti firemní komunikaci? Je to marketing nebo HR?
- Připravte si oblasti o vás i o ambasadorech a pravidelně tento dokument doplňujte o jednotlivá témata.
- Pište si příspěvky do šuplíku, zapojte celý tým. Nebo si nechte obsah kompletně outsourcovat.

### TIP 6: Pravidelně postujte příspěvky na ambadorských profilech a vytěžujte vznikající leady – POZOR – nikdy nesdílejte příspěvky kolegů nebo z firemní stránky!

- Postujte aspoň 2 x týdně u každého ambadora.
- Nesdílejte obsah přes tlačítko Sdílet, ale dělejte vždy nové originální příspěvky.
- Když někdo lajkuje nebo komentuje, podívejte se na něho. Pokud je to cílovka, můžete s ním začít komunikovat.

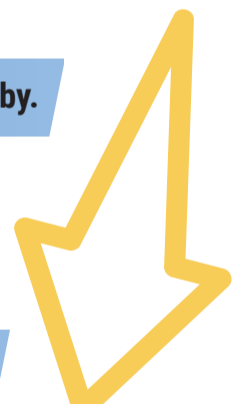
### TIP 7: Zužitekujte zájmy z LinkedIn – předejte vše na obchodníky a domluvte si schůzky a video hovory.

- Jakmile se začnou lidé o vaši firmu a produkty zajímat, vytěžujte to.
- Obchodníci mohou každou zprávu nebo komentář zužitekovat a rovnou domluvit schůzku.
- I když lead nedopadne, nevádí. Budoucí klient už vás zase víc zná a ozve se příště.



*Krystof Kopecký*

konzultant a lektor  
LinkedIn pro byznys



Chcete se o tom, jak přeměnit LinkedIn v nový zdroj zákazníků vaší firmy, dozvědět víc?  
Přijďte na můj webinar zdarma. Tady si rezervujte místo: [www.linkedakademie.cz/webinar-krystof](http://www.linkedakademie.cz/webinar-krystof)