

LinkedIn? Äh, det får väl dom på marknad lösa?!

På många bolag idag tror man fortfarande att LinkedIn bara är en CV-databas eller "just another social media" som de på marknad får hålla igång med content – likt vår slumrande Facebook-sida eller spretiga Instagram. LinkedIn är världens största affärsnätverk – och ska behandlas som just ett affärsnätverk och då måste fler med på tåget.

Att komma igång på ett bra sätt på LinkedIn, behöver inte ta så mycket tid – men däremot eftertanke, aktivitet på lång sikt och tålamod, berättar Alexander Johansson på Marketmatch, som dels hyr ut marknadskonsulter till bolag som behöver stöttning på marknad – ibland, men även håller LinkedIn-utbildningar och löpande coaching för B2B-bolag.

"VADÅ – SKA JAG ANVÄNDA MIN PRIVATA LINKEDIN?"

Många på marknad ser vad som händer på LinkedIn – de ser att kontakter knyts, relationer skapas och samarbeten och affärer blir till, mitt framför ögonen på dem. De ser potentialen och tjuvar på sina kollegor att komma igång på ett bättre sätt. De hjälper till att skriva texter, försöker utbilda, försöker vara bollplank – men det slutar oftast i att de inte orkar tjata mer – de har ju faktiskt annat på sin att-göra-lista än att vara "LinkedIn-mamma" åt sina kollegor...

Det händer inte på företagssidan. Ja, den kan ni hålla igång – kanske främst ur employer branding perspektiv, men

även för den potentiella kunden som vill fördjupa sig mer. Men, likt en företagssida på Facebook, får du inte speciellt mycket synlighet därigenom. Det handlar om att fler personer måste komma igång på individ-nivå – det är där relationer och affärer skapas. Och ja, du ska använda din "privata LinkedIn", då du både bygger ditt personliga varumärke och bolagets varumärke – samtidigt.

"MEN JAG ÄR JU INTE SÅ BRA PÅ ATT SKRIVA OCH SÅ DÄR..."

Till en början kan det vara lite obekvämt på LinkedIn. Vad ska jag göra? Vad ska jag skriva? Hur är jag "lagom" säljande? Vem ska jag connecta med? Frågorna är många, men det finns några delar som är bra att ta med sig när man kör igång:

Du är ditt "affärs-jag" på LinkedIn – var gärna personlig men helst inte privat.

Var hjälpsam – LinkedIn är ett positivt nätverk, börja ge så kommer det tillbaka till dig.

Var mer rådgivare än krånglare – allt du skriver behöver inte leda till "kom och köp". Bli en "trusted advisor" istället.

Häng inte upp dig på att behöva göra egna inlägg på en gång. Börja med att

bygga ditt nätverk, gilla andras inlägg och börja kommentera – bara den lilla aktiviteten ger dig bra synlighet.

Rena text-inlägg funkar faktiskt väldigt bra – du behöver inte alltid ha en jättefin bild eller proffs-filmad video. Börja skriv och testa!

"Den bästa träningen är den som blir av" – få in LinkedIn som en del av din vardag och håll i över tid, så lär du dig mer om vad som funkar och inte.

INGEN STÖRRE SKILLNAD MOT ETT NÄTVERK IRL

Det finns de som säger "jag connectar bara med dom jag känner eller träffat IRL".

Och visst, alla får göra som de vill, men de skulle aldrig gå på en fysisk nätverksträff och bara prata med de de redan känner, så varför på LinkedIn? Var öppen för nya kontakter – connecta med intressanta personer, skriv ett personligt meddelande innan, eller tacka bara för kontakten efter att ni fått kontakt.

Din nästa kund, medarbetare eller samarbetspartner finns där ute – så, våga och kör!



ALEXANDER JOHANSSON
VD, Marketmatch

Foto: Henrik Kamstedt

ALEX TIPSAR

7 tips för att få igång fler personer på LinkedIn

01

Få alla att förstå "varför" vi gör detta och att det gynnar alla

02

Sätt en enkel strategi och policy (utan för mycket pekpinnar) som alla kan följa

03

Bygg ett relevant nätverk – både det som intresserar individen och som gynnar bolaget

04

Var aktiv varje dag – försök få in minst 30 minuter per dag (om möjligt)

05

Var hjälpsam med din kompetens och ditt nätverk

06

Kom igång att göra egna inlägg på individ-nivå – försök med 1-2 inlägg/vecka

07

Ta hjälp om ni behöver – både för att komma igång och för att hålla i över tid