

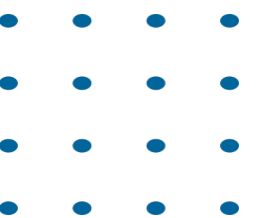
Sales in

LinkedIn

workshop

HOGYAN ADJ EL

A LINKEDIN-EN?



KIK VAGYUNK?

Alapító, LinkedIn specialista
Új ügyfélszerzési szakember

Tapasztalat
15+ év

Cégek
500+

LINKEDIN KÖVETŐK
17000+



SZÉPHEGYI KITTI

Lépj szintet te is!

KIK VAGYUNK?

Alapító, Értékesítési - és Tárgyalásspecialista
Több, milliárdos céget vezet

Tapasztalat

30+ év

Cégek

800+

Képzés résztvevők

10000+



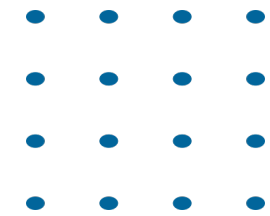
SZEREPI ZSOLT



Mindig van jobb üzlet!



WORKSHOP TEMATIKA



- LinkedIn alapok (profilok, használat)
- Célcsoportod meghatározása és leszűrése a LinkedIn csatornán
- Működőképes értékesítési technikák a LinkedIn-en
- Hogyan tűnj ki a tömegből

THE RELATIONSHIP MATTERS.

A KAPCSOLAT SZÁMÍT.

Connect the world's professionals to make them more
productive and successful.

Összekapcsolni a világ szakembereit, hogy minél
produktívabbak és sikeresebbek legyenek.



MIRE HASZNÁLD A LINKEDINT



Kapcsolatépítés

min. 500+
kapcsolat



Toborzás,
álláskeresés



Lead generálás

B2B presales



Piackutatás

kérdőív vagy üzenet



Brand építés

havi 4-10.000 elérés



Adatbázisépítés

Newsletter

MI KELL AHHOZ, HOGY ELADJ A LINKEDIN-EN?

1.ADD EL ÖNMAGAD ÉS A CÉGED!

Azaz legyen egy ütős magánprofilod és egy céges oldalad!

2.LEGYEN SPECIFIKUS A CÉLCSOPORTOD!

Amennyire tudod határozd meg specifikusan a célcsoportod!

3.POZÍCIONÁLJ ÉS KOMMUNIKÁL!

Legyél aktív, lépj kapcsolatba emberekkel és kommunikálj!



SALES

A LINKEDIN PROFILOD A DIGITÁLIS NÉVJEGYED!

Erről ítélnék meg az üzleti életben.



AKI MINDENKIHEZ BESZÉL, AZ SENKIHEZ SEM BESZÉL

Hogyan határozd meg a célcsoportod?

MINDIG HATÁROZD MEG

- Földrajzi szempontból amennyire lehet legyen pontos (ország, város, megye, kerület)
- Mely üzletágakból kerülnek ki leggyakrabban a vásárlóid
- Számít-e a cég mérete
- Kivel ülsz le tárgyalni

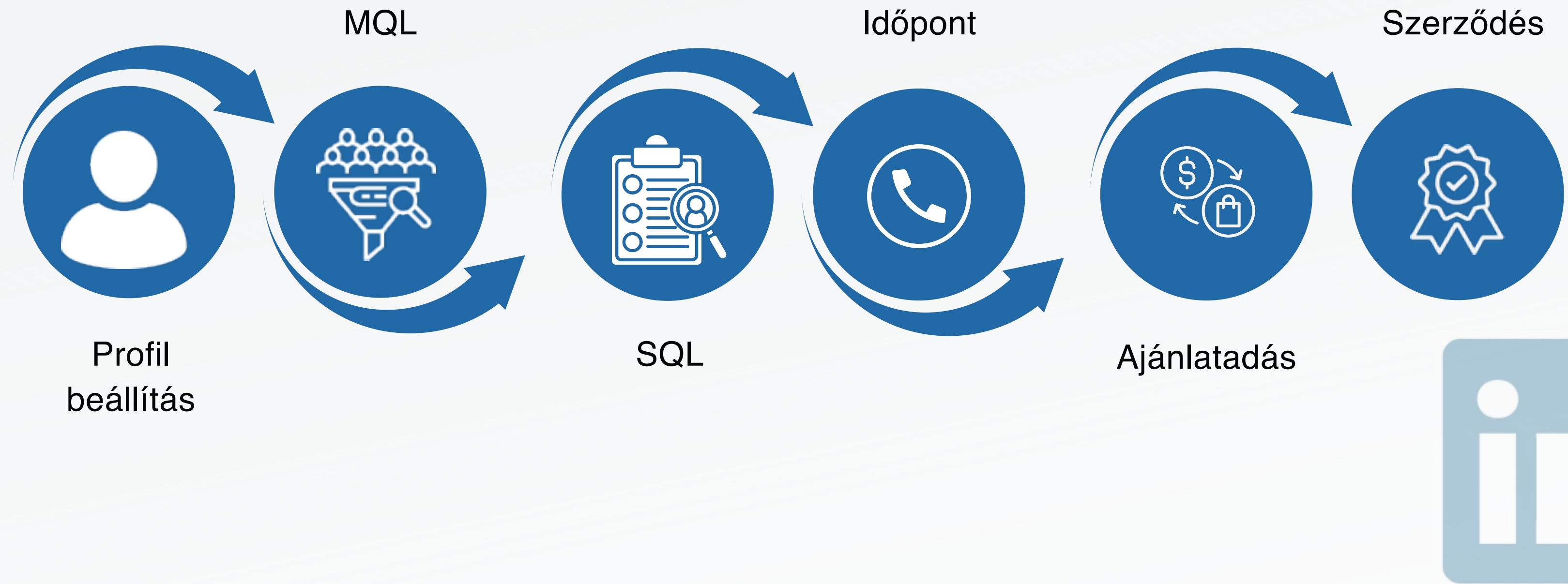
Extra: mióta dolgozik a cégnél, toborzásnál nyelvtudás, váltott-e mostanában munkahelyet, stb.

MIÉRT FONTOS A JÓ CÉLCSOPORT MEGHATÁROZÁS?

Marketing Qualifikált Lead = MQL

Az első lépés az eladáshoz!

SALES IN LINKEDIN FOLYAMATA



SZERZŐI JOGI FIGYELMEZTETÉS!

Szerzői jogi védelem alatt álló anyag. A oldalon elhelyezett szöveges és képi anyagok, arculati és tartalmi elemek (pl. ikonok, szöveg, kép, grafika, logo stb.) felhasználása, másolása, terjesztése, továbbítása - akár részben, vagy egészben - kizárólag a brandin.hu (RPM System Kft. előzetes írásbeli hozzájárulásával lehetséges.

BANT MODEL

SQL kiderítés



BUDGET



AUTHORIZATION



NEED



TIME

VÁSÁRLÓI LÉPCSŐSOR

avagy a lead útja az eladáshoz

Akarja a terméked, szolgáltatásod! Létrejön az üzlet!



Akarja a terméket

A vásárlásra nyitott, a feltételeket még tisztázni kell



Leküzdött kétségek,
kifogások

Kifogásai vannak - pl.: drága, nincs időm, már van beszállítóm stb.



Kétségek, kifogások a termékkel
és az értékesítővel szemben

Reagál az üzenetedre, és nemet mond / ír



Ki mondott NEM az
értékesítővel és a termékkel
kapcsolatban

Visszajelöl, megnézi a profilod, de nem
kommunikál



Ki NEM mondott nem az
értékesítővel és a termékkel
kapcsolatban

Nem jelöl be téged vagy nem jelöl
vissza vagy nem reagál semmit az
üzenetedre.



Nem is akar tudni az
értékesítőről sem a termékről

SZERZŐI JOGI FIGYELMEZTETÉS!

Szerzői jogi védelem alatt álló anyag. A oldalon elhelyezett szöveges és képi anyagok, arculati és tartalmi elemek (pl. ikonok, szöveg, kép, grafika, logo stb.) felhasználása, másolása, terjesztése, továbbítása - akár részben, vagy egészben - kizárólag a brandin.hu (RPM System Kft. előzetes írásbeli hozzájárulásával lehetséges.

HOGYAN POZÍCIONÁLD MAGAD?

A pozícionálás 3 legjobb módja
About rész, üzenet, poszt

HOGYAN POZÍCIONÁLD MAGAD?

1. **Fogalmazd meg egy patthelyzetet** (ahol úgy tűnik nem lehet tenni semmi és nagy valószínűséggel egyetért veled a közönséged)

Pl:

- Nem lehet fejleszteni a céget vagy
- Nem lehet embert felvenni vagy
- Nem lehet motiválni az embereket, stb.

2. **Deklassifikáció (kívül helyezed magad az adott kategórián)**

Pl.:

- Ez nem ez hanem az pl: nem tréner vagyok hanem cégépítő
- Én nem az vagyok aki ... hanem az aki ...

3. **Eredménye a tevékenységednek** (a VÁGY/ÖSZTÖNZŐ része)

Pl:

- “Tehetősek és boldogok”
- “automata cégek”
- “profitábilis vállalkozások”
- “nyugodt kiszámítható jövő”



ÖSSZEFOGLALÁS

01

PROFIL

Jól beállított és esztétikus Céges és magán profil

02

SPECIFIKUS CÉLCSOPORT

Minőségi kapcsolatok - “sörétes helyett távcsöves”

03

QUALIFIKÁCIÓ

A qualifikáció során győződj meg arról, hogy az érdeklődőt át lehet "vinni" az értékesítési szakaszba!

04

KOMMUNIKÁCIÓ

Marketing és presales kommunikáció - időpont egyeztetés

05

SALES - TÁRGYALÁS

Amennyire lehet ne online értékesítés, hanem vidd ki a csatornáról.

06

ZÁRÁS

Ha kell kezeld a kifogásokat és zárj!



KÖSZÖNJÜK A FIGYELMET



TOVÁBBI INFORMÁCIÓ

+36 30 95 35 000

+3670 65 65 000

www.brandin.hu

