

Läs mer: Skapa engagemang

Olika typer av aktivitet och engagemang

Du kan göra tre typer av aktiviteter:

1. Korta inlägg som hamnar i LinkedIn's nyhetsflöde
2. Längre poster, bloggposter som hamnar både i nyhetsflödet och i din profil
3. Kommentarer och gillande av andras inlägg

Korta inlägg som hamnar i LinkedIn's nyhetsflöde

Dessa inlägg är korta, bara ett par rader syns, utan att läsaren behöver klicka för att se hela inlägget. Korta kommentarer, frågor och länkar passar bäst. Du kan också lägga till dokument, videos och bilder. Speciellt videos ökar intresset hos dina kunder. Jag märker att mina videos skapar 10x fler tittar än korta textinlägg. Delar du ditt företag nyheter eller någon annans inlägg så blir det ett kort inlägg och hamnar i nyhetsflödet.

Längre poster, bloggposter som hamnar både i nyhetsflödet och i din profil

När du skriver en egen bloggpost, eller använder delar av material du fått från er marknadsavdelning och publicerar med LinkedIn's version av word. Detta ger dig flera fördelar; dels kommer LinkedIn att ranka din artikel högre eftersom det bidrar med riktigt innehåll, dels kommer alla som går in på din profil att se din artikel (våldigt få personer har skrivit något och det får dig att stå ut från mängden) och dels kan dina kontakter dela din artikel och skicka till andra personer i deras nätverk. Jag har många exempel på hur just denna delning har skapar affärsmöjligheter för säljaren. Du kan också använda din artikel som underlag när du kontaktar dina potentiella kunder.

Kommentarer och att gilla andras inlägg

Detta är både det enklaste och i många fall det effektivaste sättet att göra en potentiell kund uppmärksam på dig. Du kan skriva dina tankar i kommentarsfältet och på så vis bidra till diskussionen. Mitt råd är vara noga med vad du gillar – allt du gör kommer att synas på din profil. Om du i första hand är ute efter att hitta nya kunder råder jag dig att koncentrera dig på dem. Gilla deras inlägg och kommentera deras artiklar. Dessutom kan du referera till det som de skrivit när du kontaktar dem.

Gå med i minst tre grupper där dina kunder finns. Du kan gå igenom dina kunders profiler och se vilka grupper de är med i. Om du går med i dem kommer du ha en sak gemensamt samt kunna "lyssna" på de diskussioner som pågår i grupperna. Detta är perfekt för att kommentera branshdiskussioner och lägga upp egna poster. Dessutom kommer ditt nätverk att expandera genom att LinkedIn ger dig en gräddfil till nya kontakter: alla personer som är med i dina grupper som du inte har kontakt med direkt (1) eller indirekt (2) kommer att dyka upp i dina sökningar för att du är med i

samma grupp som dem. Dessutom kan du snabbt nå ut med ett budskap genom att lägga upp en diskussion i en grupp. Om du startar en grupp kan du dessutom göra ett utskick till alla gruppmedlemmar en gång i veckan.

Om du är aktiv ett par gånger i veckan och skriver en artikel i månaden kommer du snabbt upp i den andra delen av LinkedIn SSI; engagemang.

Tips och trix

Att hålla relationer vid liv handlar om att uppmärksamma viktiga saker, att visa att du följer deras utveckling. Födelsedagsgratulationer, nya arbeten, årsdag på jobbet och nyheter om deras organisation är fyra bra sätt att dels utveckla er relation och dels att finnas med i dina kontakters tankar. Gå in på LinkedIn varje dag och se vilka du kan gratulera idag, visa att du är intresserad!

Födelsedagsgratulationer

Alla fyller år! Detta är ett perfekt tillfälle att skicka en grattis hälsning via LinkedIn. Skriv kort och gott: "Grattis på födelsdagen varma hälsningar". Alla blir glada av uppmärksamheten. Det berättas att världens bästa bilsäljare, Joe Girard, skickade födelsedagshälsningar till alla som köpt en bil av honom. Under sitt bästa år sålde han över 13.000 bilar. Genom hårt arbete och enkla medel, vykort med en hälsning, så lyckades han skapa engagemang.

Nytt arbete

När dina kontakter byter arbete är det ett mycket bra tillfälle att dels gratulera dem för det och dels för att kontakta dem om du tror att du kan bidra till deras framgång. Du kanske kan be om en varm introduktion till den du verkligen vill träffa om din kontakt inte är den perfekta ingången.

Min erfarenhet är att när en person börjar på ett nytt jobb har de en lugn period den första månaden. Sedan hamnar de i vad jag kallar "organisationskaos" och försvinner i möten i några månader. Så passa på att kontakta dem redan innan de börjat sitt nya jobb.

Årsdag på jobbet

LinkedIn publicerar dina kontakters årsdag. Det kan stå i notisfältet "Gratulera Paul Davidsson för tre år på Hörby kommun". Det kan vara trevligt att skicka en gratulation.

Nyheter om dina kontakters organisationer

Du kan enkelt följa dina kontakters organisationer. De flesta av dem har en egen LinkedIn-sida som du kan följa. Då får du en uppdatering om all information de

publicerar – den kan du dela tillbaka till dina kontakter i den organisationer och visa att du är intresserad.