

# Social Selling/LinkedIn

LinkedIn Webinar

**BUSINESS KOLDING**

16. april 2020

# Hvem er LinkedSocial?

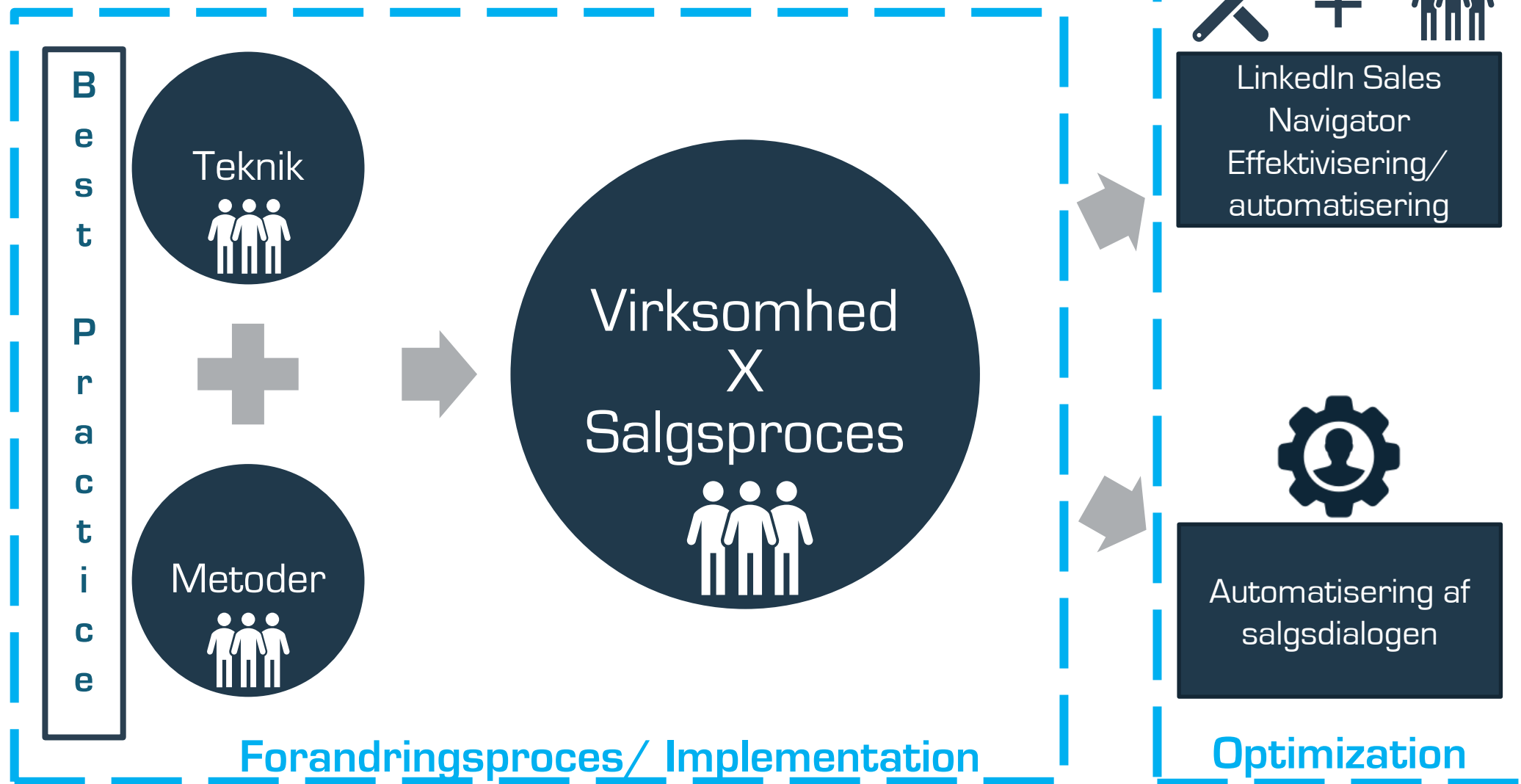
- I alt 3 medarbejdere og adskillige samarbejdspartnere (Content, Sociale Medier o.l.)
- Tilbyder træning og strategisk sparring omkring professionel brug af LinkedIn, samt Social Selling for virksomheder og erhvervsfolk både nationalt og internationalt
- Har flere partnerskaber med flere LinkedIn Preferred Partners
- Alle er aktive LinkedIn brugere siden 2005, Sales Navigator siden 2012.
- Vi tilbyder – Automatisering af salgsprocessen



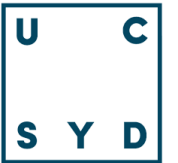
# Det handler ikke om teknik men om mennesker



# LinkedSocial Implementeringsprocessen



# Udpluk referencer



# Agendaen for i dag

- LinkedIn misforståelser der holder folk tilbage
- De 7 mest almindelige fejl med LinkedIn
- 6 metoder til at skabe succes på LinkedIn – via adgang til udvalgte E-learning træningsvideoer på [www.linkedsocial.dk](http://www.linkedsocial.dk)
- Et par cases
- Spørgsmål

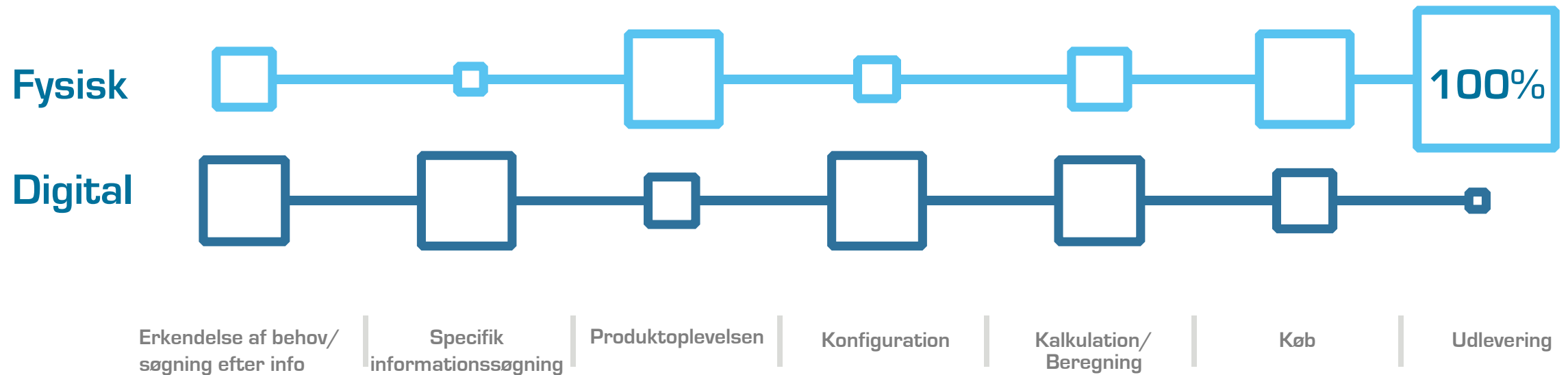


60-70 %

af købsbeslutningen er allerede  
foretaget **INDEN** kunden  
kontakter leverandøren

# Kunde rejsen - en af de førende bilmærker

## Vigtigheden af de digitale og fysiske kanaler i salgsprocessen







20 %

af **den samlede** danske arbejdsstyrke er i 2020  
**digitale indfødte**

# Enhver bør forholde sig til Social Selling



# DE 7 MEST ALMINDELIGE FEJL



# Ser LinkedIn/ Social Selling som et quickfix



# Tror man kommer "sovende" til succes på LinkedIn

Det kræver en strategi, struktur og løbende træning at opnå succes

# ”Dræber” medarbejdernes personlighed – alle er ens



Digitale medarbejdere

# Fokus på teknikken ved LinkedIn og IKKE mennesker





## Den personlige LinkedIn profil

- LinkedIn er jo blot en stor CV database
- Jeg skal kun opdatere min LinkedIn profil, når jeg er jobsøgende
- Når jeg har fået et job, så behøver jeg ikke at bruge LinkedIn.
- Byg dit netværk før du får brug for det
- Salg og Marketing er i kraftig vækst på LinkedIn



Med det samme at jeg er connectet med en ny person, så sender jeg et tilbud

- Ingen personer er som udgangspunkt på LinkedIn for at bliver solgt til
- Del derimod ud af din viden, erfaring og ekspertise
- Sælg – uden at sælge = Social Selling



Det er vigtigt at jeg får  
markedsført mig selv og viser hvor  
enormt dygtig jer er  
– det er det **ALLE** vil høre om

- Enhver Blot post skal handle om mig og jeg skal vise et godt billede af mig selv
- Hver gang jeg får en ny ordre eller en ny kunde, så poster jeg det på LinkedIn, så alle kan se hvor dygtig jeg er
- LinkedIn handler om at vise hvilken værdi du kan give til dit netværk



**LÆR AT BRUGE "VÆRKTØJET" LINKEDIN  
LÆR AT SKABE VÆRDI TIL DIT NETVÆRK**

**ELLERS RISIKERER DU AT MISTE DIN ORGANISKE  
RÆKKEVIDDE**

# Den "Bløde" metode

Søren Ravn Jensen • 1.  
Group CEO, SJOLUND GROUP  
22t • Redigeret •

When the going gets tough -

Respect for this No Bullshit G  
Lt. Gen. Todd Semonite USAC

[Se oversættelse](#)

6

Synes godt om Ko

Vær den første, der kommenterer

- Gem**  
Gem til senere
- Send i en privat meddelelse**
- Kopier linket til indlægget**
- Indlej dette indlæg**  
Kopier og indsæt indlejningskoden på dit websted
- Skjul dette indlæg**  
Jeg ønsker ikke at se dette indlæg i mit feed
- Følg ikke Søren Ravn**  
Forbliv i hinandens netværk, men hold op med at se Søren Ravns indlæg
- Rapportér dette indlæg**  
Indlægget er anstødeligt, eller kontoen er hacket
- Gør dit feed bedre**  
Få forslag til kilder, du kan følge
- Hvem kan se dette indlæg?**  
Synligt for alle på og uden for LinkedIn

# Den "Hårde" metode

The screenshot shows a LinkedIn profile for Lars Hartung Honore'. The profile header includes a search bar, navigation icons (Startside, Dit netværk, Job, Meddelelser, Notifikationer, Dig), and a company banner for "Time Tracking Consultants - Financial project management with invoicing. Danish software". The profile picture is a circular portrait of a man with glasses. Below the picture are buttons for "Send meddelelse", "Vis i Sales Navigator", and "Mere ...". The "Mere ..." menu is open, showing options like "Del profil i en meddelelse", "Gem som PDF", "Giv kudos", "Bed om en anbefaling.", "Anbefal", "Følg ikke", and "Fjern forbindelse". The "Fjern forbindelse" option is highlighted with a red box. Below the profile information, there is an "Oversigt" section showing "672 fælles forbindelser" and "1 fælles gruppe".

Time Tracking Consultants - Financial project management with invoicing. Danish software

Lars Hartung Honore' · 1.  
UDVIKLER PROFESSIONELLE LEDERE & SKABER ØGET TRIVSEL +45 30297323 - info@human-upgrade.dk  
Silkeborg, Region Midtjylland, Danmark · 500+ forbindelser · [Kontaktoplysninger](#)

Send meddelelse Vis i Sales Navigator **Mere ...**

- Del profil i en meddelelse
- Gem som PDF
- Giv kudos
- Bed om en anbefaling.
- Anbefal
- Følg ikke
- Fjern forbindelse**
- Rapportér/Bloker

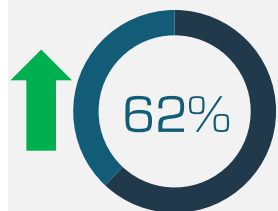
Oversigt

672 fælles forbindelser  
Du og Lars Hartung kender begge Jan Hjortshøj, Joergen Raguse og 670 andre

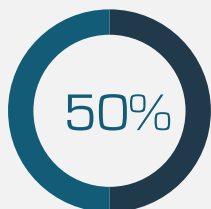
1 fælles gruppe  
Du og Lars Hartung er begge i den Leder Forum

# Analyse – LinkedIn/ Social Selling – hele verden

Din LinkedIn profil er ikke dit CV, det er dit online omdømme. Brug det til at demonstrere den værdi, du bringer til dine kunder.



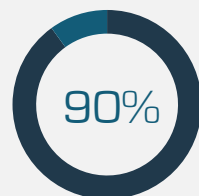
Af køberne gennemser leverandørens LinkedIn profil



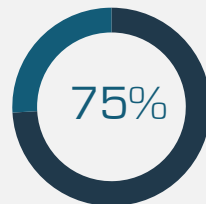
Af køberne undgår en leverandør hvis LinkedIn profilen ikke er opdateret/ inaktiv



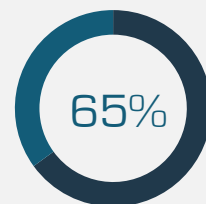
Højt-ydende Social Selling teams deler ressourcer og kontakter, og belønner salgsteams for at opnå de organisatorisk salgskvoter.



90% af beslutningstagerne besvarer ikke et kold kanvas opkald



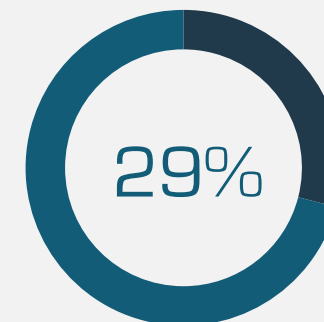
75% af B2B køberne bruger de sociale medier i købsprocessen.



B2B køberne har typisk taget 65-68 % af købsbeslutningen inden de kontakter leverandøren (salg)



Næsten to tredjedele af B2B købere rapporterer, at deres købsbeslutning var stærkt påvirket af ekspert indhold leveret af den vindende sælger

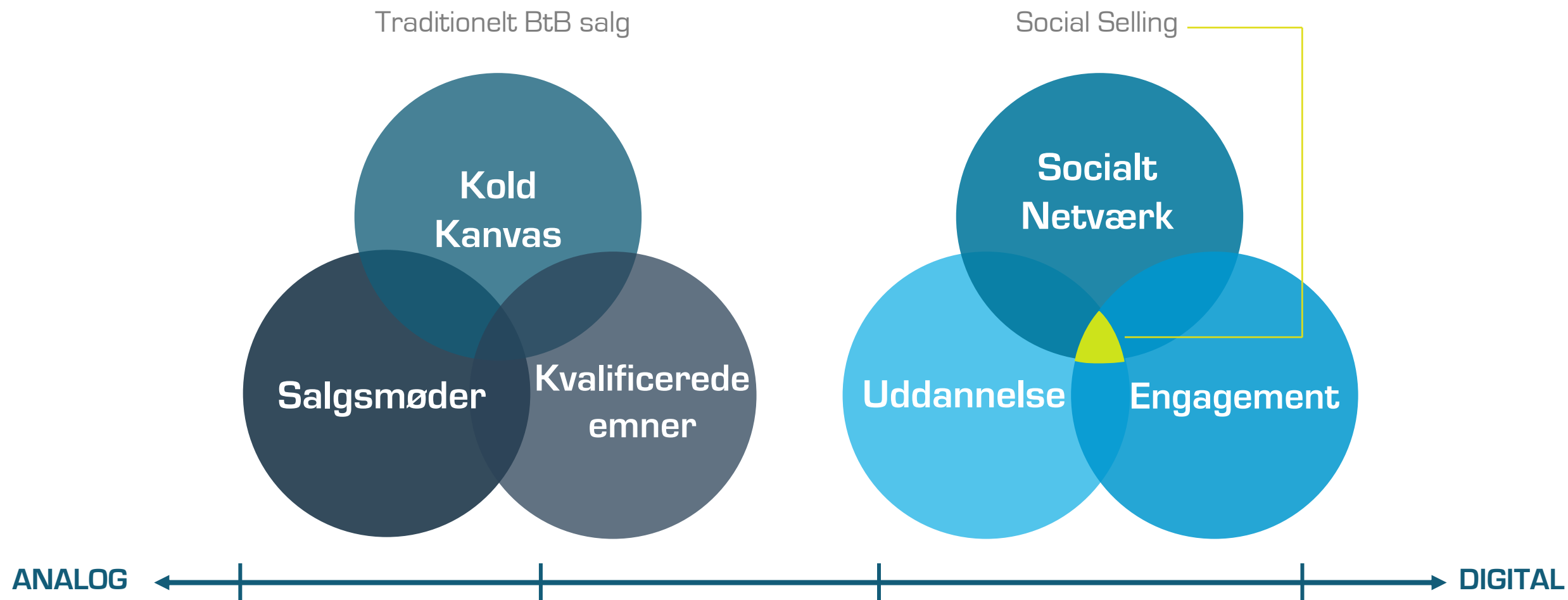


Kun 29% af salgs- og marketingafdelingerne har fælles KPI'er. For at opnå bedre social media resultater, kræves tæt samarbejde

Kilde: LinkedIn

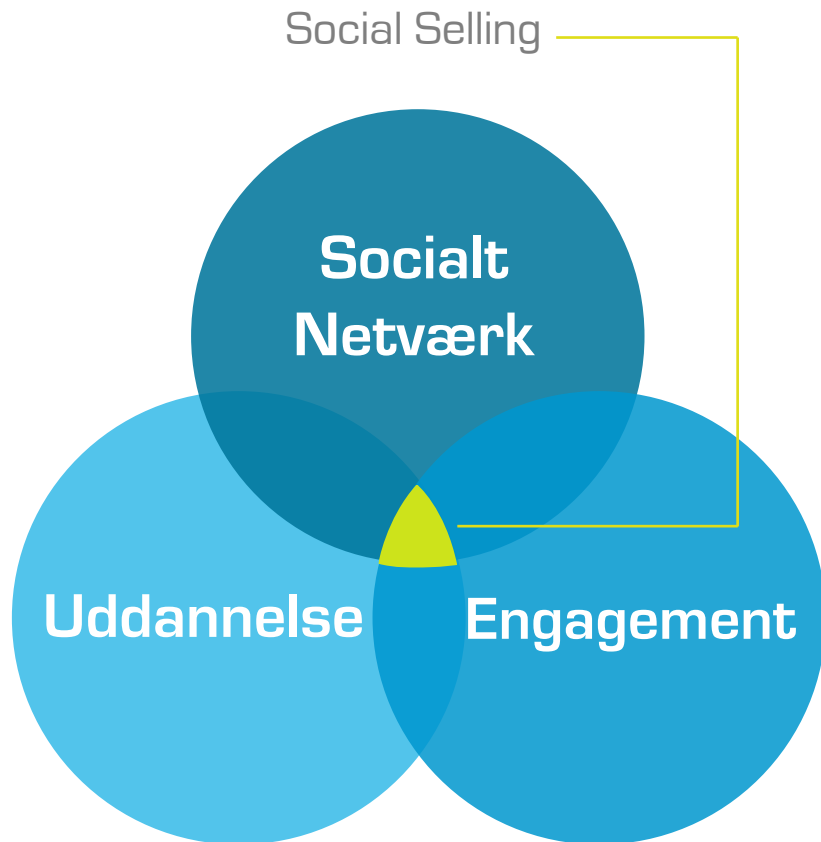
Så lær og forstå hvad Social Selling er

# Social Selling et nyt salgsværktøj





# Social Selling kan sammenlignes med at deltage i et erhvervsnetværk (blot digitalt)



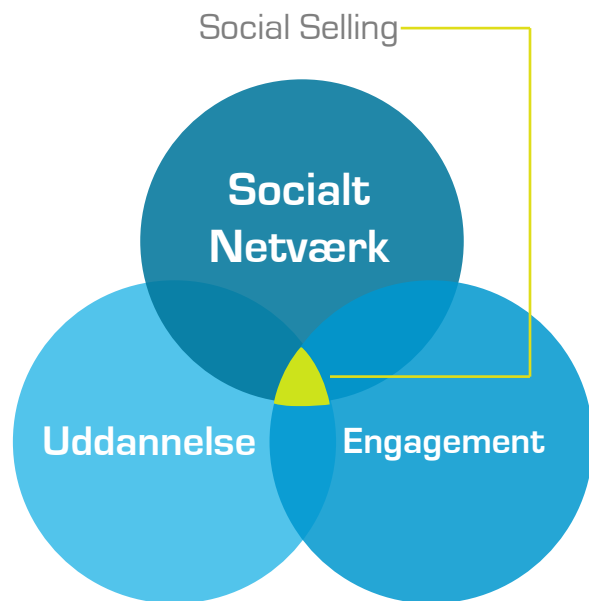
## De 3 faser i Social Selling (Relationssalg)

1. Udbyg dit netværk
2. Del ud af din viden, erfaring og ekspertise
3. Engager dig i dit netværk

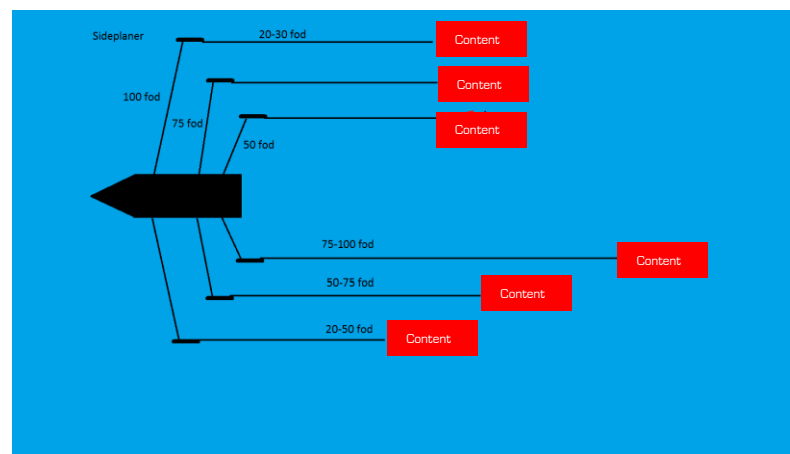
Flere af jer er allerede aktive i forskellige erhvervsnetværk

LinkedIn bevirker at du får endnu større effekt ud af dit fysiske erhvervsnetværk

# Social Selling kan sammenlignes med fiskeri



Socialt Netværk = Antal fisk i havet  
Uddannelse og engagement = Content



# Lasersigte via LinkedIn



Eller Avanceret søgning via LinkedIn



Start your Advanced Lead Search 0 results Search x

Profile filters Apply your sales preferences

<b>Keywords</b> + Enter keywords ... <span>x</span>	<b>Geography</b> +	<b>Relationship</b> +
<b>Industry</b> +	<b>Postal code</b> +	<b>School</b> +
<b>First name</b> +	<b>Last name</b> +	<b>Profile language</b> +

Role & tenure filters

<b>Function</b> +	<b>Title</b> <span>Current</span> <span>v</span> +	<b>Seniority level</b> +
<b>Years in current position</b> +	<b>Years at current company</b> +	<b>Years of experience</b> +

Company filters

<b>Company</b> <span>Current</span> <span>v</span> +	<b>Company headcount</b> +	<b>Past company</b> +
<b>Company type</b> +		

Other filters

<b>Tag</b> +	<b>Groups</b> +	<b>Member since</b> +
-----------------	--------------------	--------------------------

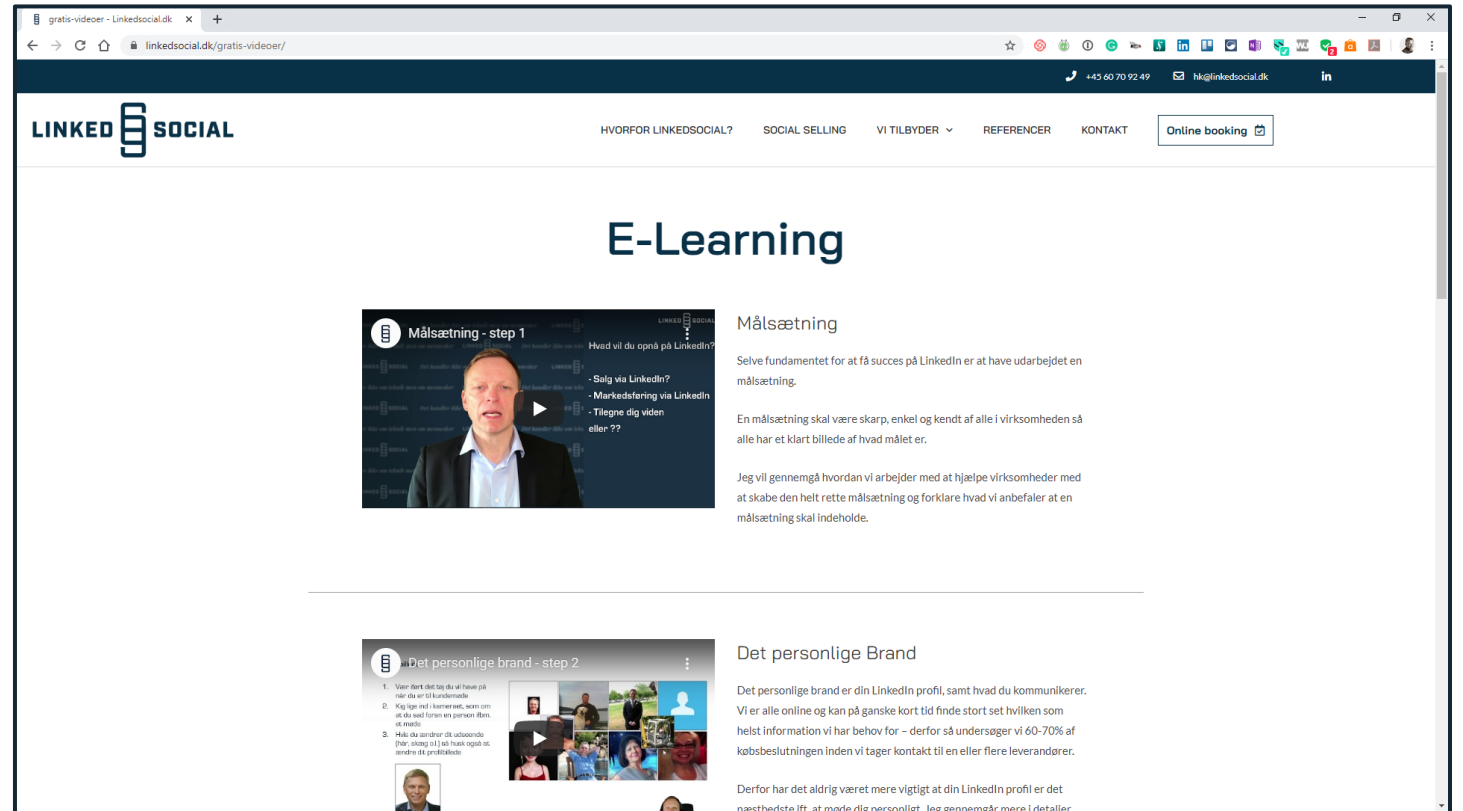
"Social Selling er kunsten at bruge sociale netværk til at finde, forbinde, forstå og pleje potentielle kunder.

Det er den moderne måde at udvikle meningsfulde relationer til potentielle kunder, der holder dig - og dit mærke - forankret, så du er det naturlige første kontaktpunkt, når et emne er klar til at købe

*- Hootsuite*

# De 6 steps til succes på LinkedIn

1. Målsætning
2. Byg dit personlige brand
3. Byg din virksomhedsside på LinkedIn (LinkedIn Pages)
4. Udbyg dit netværk/ skab følgere
5. Del ud af din viden
6. Skab daglige, ugentlige og månedlige rutiner



The screenshot shows a web browser window displaying the LinkedIn Social website. The page is titled "E-Learning" and features two video thumbnails with accompanying text. The first video is titled "Målsætning - step 1" and includes a list of bullet points: "Hvad vil du opnå på LinkedIn?", "Sølg via LinkedIn?", "Markedsføring via LinkedIn", and "Tilæg dig viden eller ??". The second video is titled "Det personlige brand - step 2" and includes a list of bullet points: "Vær klart over for at have på sig at er du en B2B virksomhed", "Kig lige ind i kameraet, som om at du end foran en person frem, ic møde", and "Håb du ændrer dit udseende (for eksempel til et brunt og et andet et præfekt billede)".

**LINKED SOCIAL** HVORFOR LINKEDSOCIAL? SOCIAL SELLING VI TILBYDER REFERENCER KONTAKT Online booking

## E-Learning

**Målsætning - step 1**

- Hvad vil du opnå på LinkedIn?
- Sølg via LinkedIn?
- Markedsføring via LinkedIn
- Tilæg dig viden eller ??

**Målsætning**

Selve fundamentet for at få succes på LinkedIn er at have udarbejdet en målsætning.

En målsætning skal være skarp, enkel og kendt af alle i virksomheden så alle har et klart billede af hvad målet er.

Jeg vil gennemgå hvordan vi arbejder med at hjælpe virksomheder med at skabe den helt rette målsætning og forklare hvad vi anbefaler at en målsætning skal indeholde.

**Det personlige brand - step 2**

1. Vær klart over for at have på sig at er du en B2B virksomhed
2. Kig lige ind i kameraet, som om at du end foran en person frem, ic møde
3. Håb du ændrer dit udseende (for eksempel til et brunt og et andet et præfekt billede)

**Det personlige Brand**

Det personlige brand er din LinkedIn profil, samt hvad du kommunikerer. Vi er alle online og kan på ganske kort tid finde stort set hvilken som helst information vi har behov for - derfor så undersøger vi 60-70% af købsbeslutningen inden vi tager kontakt til en eller flere leverandører.

Derfor har det aldrig været mere vigtigt at din LinkedIn profil er det næstbedste iff. at møde dig personligt. Læs gennemgå mere i detaljer

<https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>

# Step 1: Målsætningsøvelsen

# Målsætningsøvelsen

Målsætningen er hele "fundamentet" for de efterfølgende steps – og er målsætningen ikke skarp og velfunderet, så påvirker det resten i negativ retning.

1. Hvad vil jeg opnå via LinkedIn
  - a. Salg via LinkedIn/ Social Selling?
  - b. Markedsføring af min virksomhed?
  - c. Tiltrække de rette kandidater til min virksomhed?
  - d. Blot holde mig orienteret indenfor mit faglige område?
  
2. Hvilken værdi giver du og din virksomhed?
  - a. Spørg dine kunder hvorfor de handler med dig
  - b. Hvad er det som dine kunder ikke selv kan?
  - c. Hvordan adskiller du dig for konkurrenterne?

# Målsætningsøvelsen

3. Hvad tilbyder du og din virksomhed til markedet?
  - a. Hvilke produkter og services ?
  - b. Er der hovedprodukter og bi-produkter?
  
4. Begrænsninger
  - a. Er der geografiske begrænsninger? (LinkedIn er WorldWide)
  - b. Er der begrænsninger ift. visse brancher?
  - c. Er der tekniske begrænsninger?



# Målsætningsøvelsen

5. Hvem er dine målgrupper?
  - a. Er der specifikke brancher som er mere relevante end andre?
  - b. Hvem er beslutningstager? (Titler – husk synonymmer)
  - c. Hvad er beslutningstagernes udfordringer som du hjælper med? (spejl dine kunder)
  - d. Der er i gennemsnit 10 beslutningstager i hver virksomhed – find ud af hvem de er
  - e. Har beslutningstageren et personligt mål/ resultat som er vigtigt for dem?
  - f. Overvej at udarbejde personas beskrivelser
  - g. Hvilke søgeord bruger målgrupperne når de skal finde det produkt/service du leverer?
  - h. Forklar på 2-3 linjer hvilken værdi du giver til målgrupperne
  - i. Hvad er Call-to-action – det du gerne vil have dem til at gøre

# Målsætningsøvelsen

## 6. Din plan?

- a. Kan du beskrive din løsning som en plan på maksimalt 6 punkter
- b. Er din plan enkel og simpel, så den er nem at overskue/ udføre?
- c. Er der konkrete mål som gør opgaverne klare for alle medarbejder?
- d. Gør din plan synlig for medarbejderne
- e. Giv planen et navn, så den jævnligt kan italesættes

Se vores video på: <https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>



# Step 2: Byg dit personlige brand



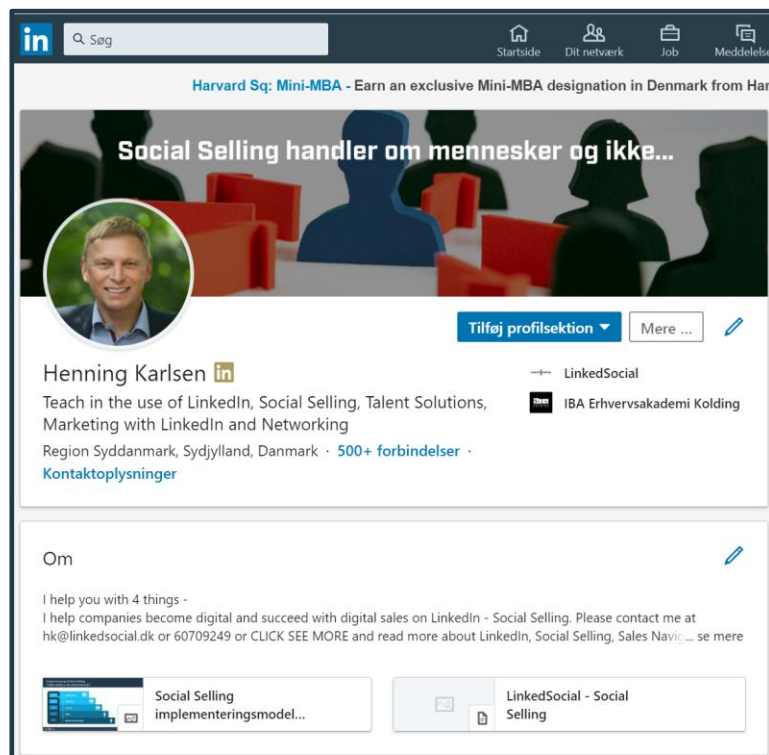
# Det personlige brand er mere end din LinkedIn profil

- Opbygning af ens LinkedIn profil er nok det ABSOLUT MEST KEDELIGE
- Skal dog gøres 1 gang – herefter er det opdatering/ optimering hver 6 måned eller lign.
- Det tager tid, og du får brug for hjælp fra dit netværk, da det er svært at skrive om sig selv.
- Se video i E-learning- hvor der gennemgås udvalgte elementer  
Se vores video på: <https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>
- Eller tilgå hvordan du bygger den komplette LinkedIn profil på den mest professionelle måde via [www.linkedsocial.dk](http://www.linkedsocial.dk)



# Din LinkedIn profil skal være det næstbedste ifht. at møde dig personligt

- Din LinkedIn profil **SKAL** konvertere besøgende til kunder
- Lær "værktøjet" LinkedIn at kende, så du ved hvilke funktioner der gøre dig effektiv og få dig til at arbejde smartere.
- Del ud af din viden og ekspertise ved hjælp af posts, artikler, video o.l.
- Vær aktiv på LinkedIn, så du giver værdi til dit netværk og skaber relationer
- Det tager i gennemsnit 60 sekunder for en Recruiter at gennemse en LinkedIn profil.



# Profilbillede og Topbanner

## Profilbillede

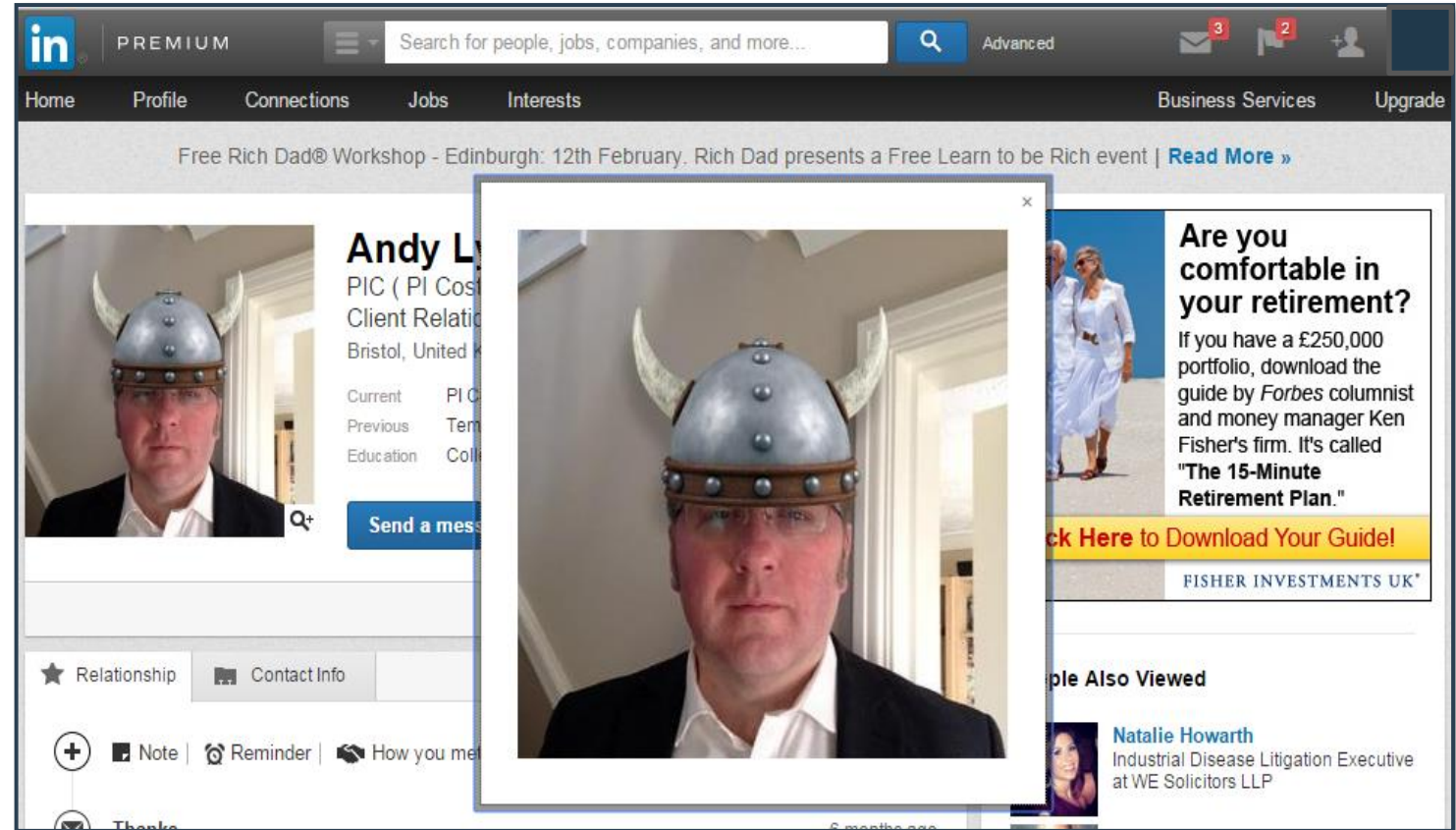
1. Vær iført det tøj du vil have på når du er til kundemøde
2. Kig lige ind i kameraet, som om at du sad foran en person ifbm. et møde
3. Hvis du ændrer dit udseende (hår, skæg o.l.) så husk også at ændre dit profilbillede



## Profilbillede

Medtag IKKE produkter o.l. på dette billede, da det er dig som person der er vigtig og ikke nødvendigvis hvad du sælger

Tænk på hvilke signaler du sender til de personer som ikke kender dig



The screenshot shows a LinkedIn profile for Andy L. The profile picture is a man wearing a horned helmet. A 'Send a message' dialog box is open over the profile picture. The profile information includes:

- Andy L.**
- PIC (PI Cost)
- Client Relati
- Bristol, United K
- Current: PIC
- Previous: Tem
- Education: Coll

Below the profile picture, there are tabs for 'Relationship' and 'Contact Info'. Below the tabs, there are icons for '+ Note', 'Reminder', and 'How you me'. Below the icons, there is a 'Thanks' button.

On the right side of the profile, there is a banner for 'Free Rich Dad@ Workshop - Edinburgh: 12th February. Rich Dad presents a Free Learn to be Rich event | [Read More »](#)'. Below the banner, there is an advertisement for 'Are you comfortable in your retirement?' with a call to action 'Click Here to Download Your Guide!' and 'FISHER INVESTMENTS UK'. Below the advertisement, there is a section for 'People Also Viewed' featuring 'Natalie Howarth, Industrial Disease Litigation Executive at WE Solicitors LLP'.



## Profilbillede

Vær iført det tøj du vil have på når du er til kundemøde

Kig lige ind i kameraet, som om at du sad foran en person ifbm. et møde

Hvis du ændrer dit udseende (hår, skæg o.l.) så husk også at ændre dit profilbillede

Medtag IKKE produkter o.l. på dette billede, da det er dig som person der er vigtig og ikke nødvendigvis hvad du sælger

https://www.linkedin.com/in/henning-karlsen/

Startside Dit netværk Job Meddelelser Notifikationer Dig Arbejde Sales Nav

Harvard Sq: Mini-MBA - Earn an exclusive Mini-MBA designation in Denmark from Harvard Sq → Annonc...

Engelsk Dansk

Rediger offentlig profil og URL

**Klik Her**

Tilføj profilsektion Mere ...

Henning Karlsen

LinkedSocial IBA Erhvervsakademi Kolding

Teach in the use of LinkedIn, Social Selling, Talent Solutions, Marketing with LinkedIn and Networking

Region Syddanmark, Syddjylland, Danmark · 500+ forbindelser · [Kontaktoplysninger](#)

Om

I help you with 4 things -  
I help companies become digital and succeed with digital sales on LinkedIn - Social Selling. Please contact me at hk@linkedsocial.dk or 60709249 or CLICK SEE MORE and read more about LinkedIn, Social Selling, Sales Navig... se mere

Social Selling implementeringsmodel...

Linkedsocial - Social Selling

Dit dashboard Stjerne  
Privat for dig

Folk kiggede også på


- Martin Ingwersen · 2. Headhunter & Founder at expuri.com - passion for talent
- Pia Bolander Olsen · 2. Legal Recruiter | Founder | Out of the box legal recruiting | PBO Juridisk Rekruttering
- Charlotte Baisgaard · 1. Headhunter & Direktør - Executive search mm
- camilla Josefine noe frederiks... frisor hos AARHUS TECH
- Sys Vecht · 2.



## Indsæt et topbanner

Formatet er: 1584 x 396 pixels

Edit intro ×

English (Primary profile) Danish

Social Selling handler om mennesker og ikke... 

 [Klik Her](#) 

First Name \*  Last Name \*  [Add former name](#)

Headline \*

Current Position  [Add new position](#)

Show education in my intro

Education  [Add new education](#)

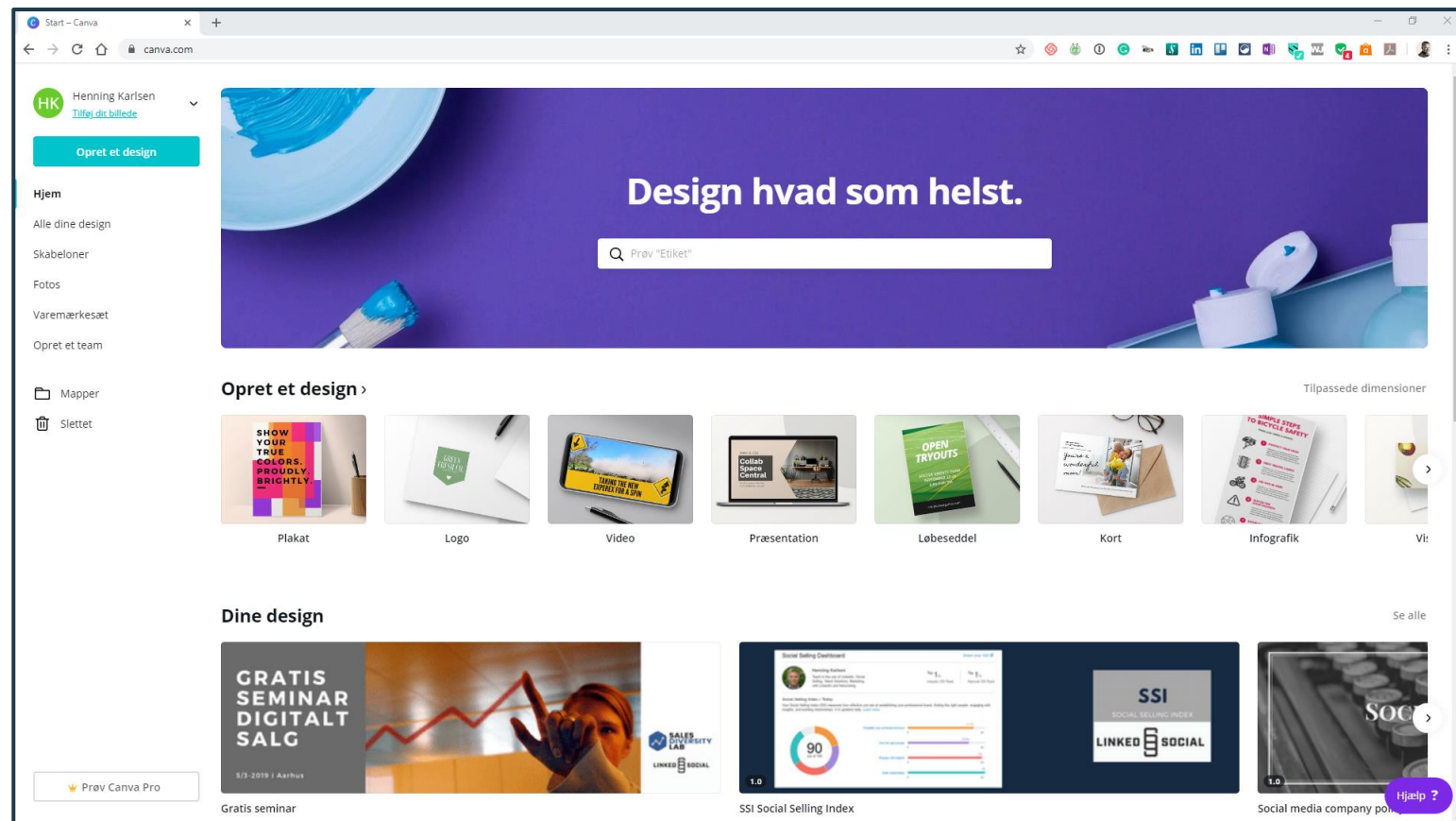
Country/Region \*  ZIP code

[Save](#)

# Topbanner

Formatet er: 1584 x 396 pixels

- Få en professionel grafiker til at udarbejde banneret for dig eller
- Brug <https://www.canva.com/>





# De 3 viktigste tekstfelter

# Tekstfelter på din LinkedIn Profil

1. Overskrift
2. Om/ Resume
3. Erfaring

https://www.linkedin.com/in/henning-karlsen/

Startside Dit netværk Job Meddelelser Notifikationer Dig Arbejde Sales Nav

Harvard Sq: Mini-MBA - Earn an exclusive Mini-MBA designation in Denmark from Harvard Sq → Annonce ...

Engelsk Dansk

Rediger offentlig profil og URL

Promoveret

Hire IT talent in Ukraine  
Diverse skillset 2-4 weeks to fill a position. IP protection. NDA

Harvard Sq: Mini-MBA  
Earn an exclusive Mini-MBA designation in Denmark from Harvard Sq

Få flere oplysninger Få flere oplysninger

Folk kiggede også på

Martin Ingwersen · 2.  
Headhunter & Founder at expuri.com - passion for talent

Pia Bolander Olsen · 2.  
Legal Recruiter | Founder | Out of the box legal recruiting | PBO Juridisk Rekruttering

Charlotte Baisgaard · 1.  
Headhunter & Direktør - Executive search mm

camilla Josefine noe frederiks...  
frisør hos AARHUS TECH

Sys Vecht · 2.

Henning Karlsen

Teach in the use of LinkedIn, Social Selling, Talent Solutions, Marketing with LinkedIn and Networking

Region Syddanmark, Sydjylland, Danmark · 500+ forbindelser · Kontaktoplysninger

Om

I help you with 4 things -  
I help companies become digital and succeed with digital sales on LinkedIn - Social Selling. Please contact me at hk@linkedsocial.dk or 60709249 or CLICK SEE MORE and read more about LinkedIn, Social Selling, Sales Navig... se mere

Social Selling implementeringsmodel...

Linkedsocial - Social Selling

Dit dashboard  
Privat for dig

# Ny LinkedIn funktion

# Ny function på din LinkedIn profil - Fremhævet

**Social Selling handler om mennesker og ikke...**

**Henning Karlsen** → LinkedSocial

Resultatskabende LinkedIn specialist, der underviser i brugen af LinkedIn, Social Selling, Sales Navigator samt netværk IBA Erhvervsakademi Kolding

Region Syddanmark, Syddjylland, Danmark · [500+ forbindelser](#) · [Kontaktoplysninger](#)

**Tjenesteudbyder**  
Marketingsrådgivning, Brandrådgivning, Ledelsesrådgivning, Virksomhedsrådgivning, HR-rådgivning, Annoncering og Uddannelsesrådgivning  
[Se alle detaljer](#)

Offentligt

**Om**

Jeg hjælper dig med 4 ting -  
Jeg hjælper virksomheder med at blive digitale og forløse det digitale salg på LinkedIn – Social Selling. Kontakt mig gerne på [hk@linkedsocial.dk](mailto:hk@linkedsocial.dk) eller 60709249 eller [KLIK PÅ SE MERE](#) og læs mere om LinkedIn, Social Selling, S... se mere

**Fremhævet** Se alle < > +

"Vi kommer ud på den anden side på et tidspunkt - og vi skal være forberedt, derfor vil jeg gerne tale LinkedIn Strategi"

Ovenstående er et citat fra en af mine kunder i denne uge - Vi er ramt af COVID-19, som har ændret mangt og meget hos rigtig mange virksomheder, MEN vi kommer igennem og skal derfor være mere klar på at være tilstede online på LinkedIn, da 60-70% af købsbeslutningen er taget afkunden inde...

39 · 13 kommentarer

**Få dit næste job gennem LinkedIn**

Gratis Webinar - Find dit næste job via LinkedIn  
Linkedsocial.dk

Deltag i dette GRATIS Webinar, hvor jeg gennemgår hvordan du finder dit næste job...

Hvordan og hvor Index (SSI) vigtig  
Henning Karlsen på L  
Hvad er et Social SSI i daglig tale D


73 · 38 kom



## Ny function på din LinkedIn profil - Fremhævet

**Social Selling handler om mennesker og ikke...**

**Tilføj profilsektion** ▼ Mere ... ✎

**Henning Karlsen**   
Teach in the use of LinkedIn, Social Selling, Talent Solutions  
Marketing with LinkedIn and Networking  
Region Syddanmark, Sydjylland, Danmark · **500+ forbindelser**  
[Kontaktoplysninger](#)

**Tjenesteudbyder**  
Marketingsrådgivning, Brandrådgivning, Ledelsesrådgivning, Virksomhedsrådgivning, Annoncering og Uddannelsesrådgivning  
[Se alle detaljer](#)

👁 Offentligt

**Om**

I help you with 4 things -  
I help companies become digital and succeed with digital sales on LinkedIn  
[@henningkarlsen](#) or [60709249](#) or [CLICK SEE MORE](#) and read more about...

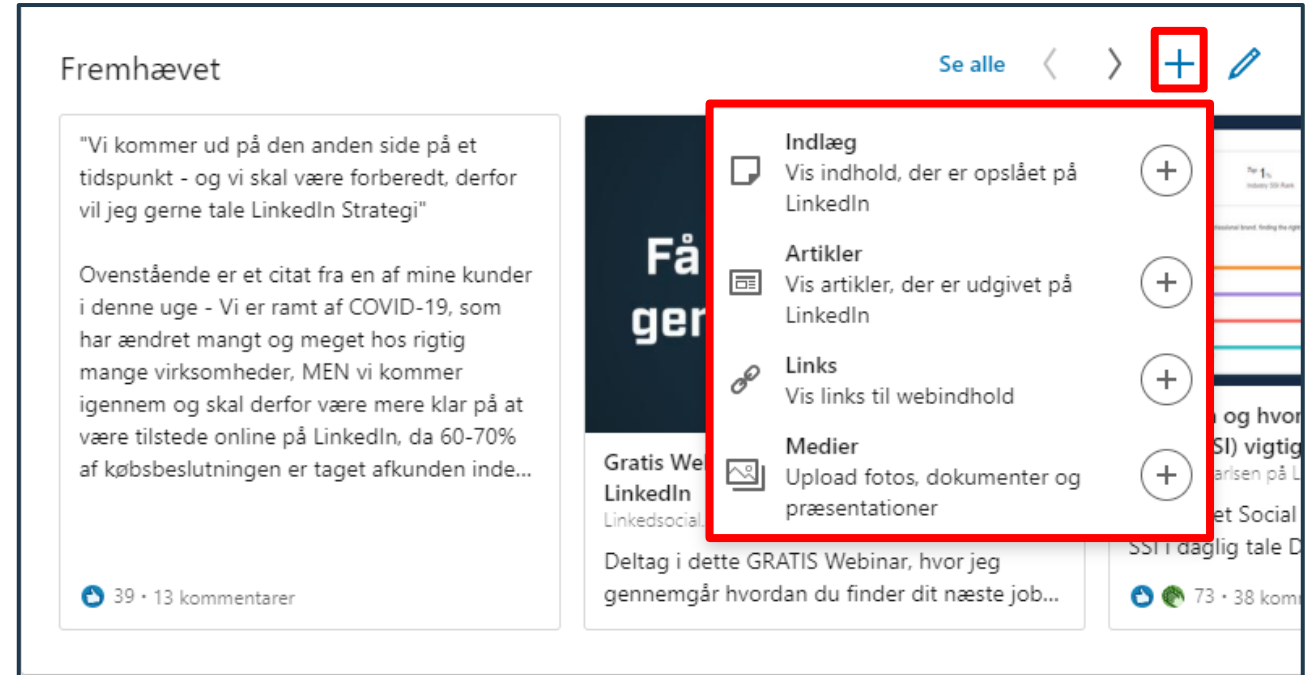
**Fremhævet** ^

Tilføj dine bedste indlæg, dokumenter, websites m.m.

- Indlæg** +  
Vis indhold, der er opslået på LinkedIn
- Artikler** +  
Vis artikler, der er udgivet på LinkedIn
- Links** +  
Vis links til webindhold
- Medier** +  
Upload fotos, dokumenter og præsentationer

## Ny function på din LinkedIn profil - Fremhævet

- Media filer fra "Om" sektionen har nu fået deres egen sektion – med nye muligheder
- Blog Posts (indlæg) og LinkedIn Artikler, kan nu fremhæves
- Links og Medie filer (fotos, dokumenter og præsentationer) kan også bruges som vi er vant til
- Giver nye muligheder for at fremhæve ens vigtige artikler og vigtige indlæg



# Step 3:

## Byg din virksomhedsside på LinkedIn (LinkedIn Pages)

# Byg din virksomhedsside på LinkedIn (LinkedIn Page)

- Hvordan du opretter en LinkedIn Page – se video på <https://linkedsocial.dk/>
- Her vil jeg gennemgå hvordan man bør bruge en LinkedIn page sammen med medarbejdernes personlige LinkedIn profiler



# Det kan din LinkedIn page

- Brande virksomheden
- (Ingen LinkedIn Page = din virksomhed eksisterer ikke (på LinkedIn))
- Mulighed for dialog med din målgruppe
- Samle indhold et sted
- Et sted, hvor medarbejdere kan videreformidle viden fra
- Et direkte link hen til dine medarbejdere på LinkedIn / Få logo vist på medarbejdernes profiler
- Sponsorere indhold (DYRT)
- Statistik – hvad virker
- Content suggestions
- Kommentere som virksomhed via #Hashtags

The screenshot shows the LinkedIn profile of 'LinkSocial', a company in Kolding with 199 followers. The page features a banner image with the text 'Social Selling handler om mennesker og ikke...'. Below the banner, there is a navigation menu with options like 'Startside', 'Om', 'Job', 'Personer', 'Indsigt', and 'Annoncer'. The main content area displays a post from 'LinkSocial' with the text: 'Netværk skal man opbygge inden man får brug for det - det bestreber vi os til at gøre så ofte så muligt, så da TRIBE Media spurgte om vi ville medvirke i en video vedr. Hvornår er netværk vigtig? #linkedsocial #linkedin - så sagde vi sel... se mere'. To the right, there is a 'Community-hashtags' section with tags like #salesnavigator, #linkedsocial, and #socialselling. At the bottom right, there is a 'Promoveret' section with an advertisement for 'Effektiv markedsføring'.

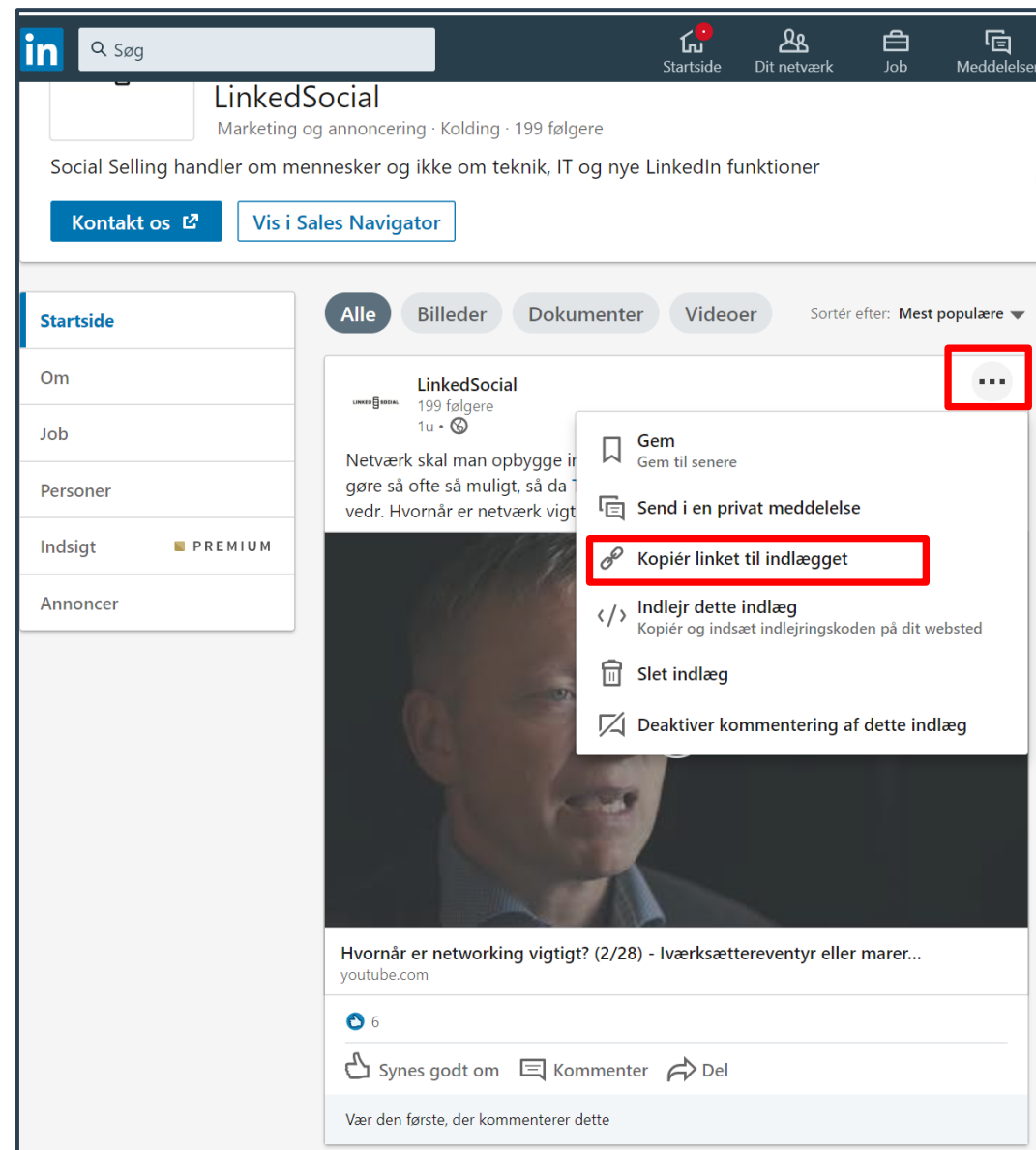
# Delingspolitik

1. LIKE = deling med dit netværk
2. KOMMENTAR = deling med dit netværk
3. DEL = VIRKER IKKE

The screenshot shows a LinkedIn profile for 'LinkeSocial' with 199 followers. The post text reads: 'Social Selling handler om mennesker og ikke om teknik, IT og nye LinkedIn funktioner'. Below the text is a video player with a play button. The video title is 'Hvornår er networking vigtigt? (2/28) - Iværksættereventyr eller marer... youtube.com'. At the bottom of the post, there are interaction options: 'Synes godt om', 'Kommenter', and 'Del'. Two red boxes highlight the three-dot menu icon in the top right corner of the post and the 'Del' button at the bottom.

## Delingspolitik – lav din egen post

1. Kopier linket til posten
2. Send beskeden til udvalgte personer i dit netværk (delingspolitik)
3. Forklar HVORFOR du har skrevet posten
4. HJÆLP med TEKST forslag – da medarbejderne skal personliggøre posten (vinkling af indhold, sprogstil o.l.)



The screenshot shows a LinkedIn profile for 'LinkedSocial' with 199 followers. A post is visible with the text 'Netværk skal man opbygge i... gøre så ofte så muligt, så da... vedr. Hvornår er netværk vigt...'. A sharing menu is open over the post, with the option 'Kopiér linket til indlægget' highlighted in red. Other options in the menu include 'Gem', 'Send i en privat meddelelse', 'Indlej dette indlæg', 'Slet indlæg', and 'Deaktiver kommentering af dette indlæg'. The post also shows 6 likes and a share icon.

# Step 4: Udbyg dit netværk/ få følgere



# Udbyg dit netværk/ få følgere?

- Udbyg dit netværk på en struktureret måde og en strategisk måde
- Det er vigtigt at man connecter professionelt, da det er en af de første led i salgsprocessen.
- Lær hvordan man finder de rette beslutningstagere, via simpel søgning
- Se vores video på: <https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>



# HVORDAN CONNECTER DU PROFESSIONELT PÅ LINKEDIN?

# Hvordan connecter man professionelt?

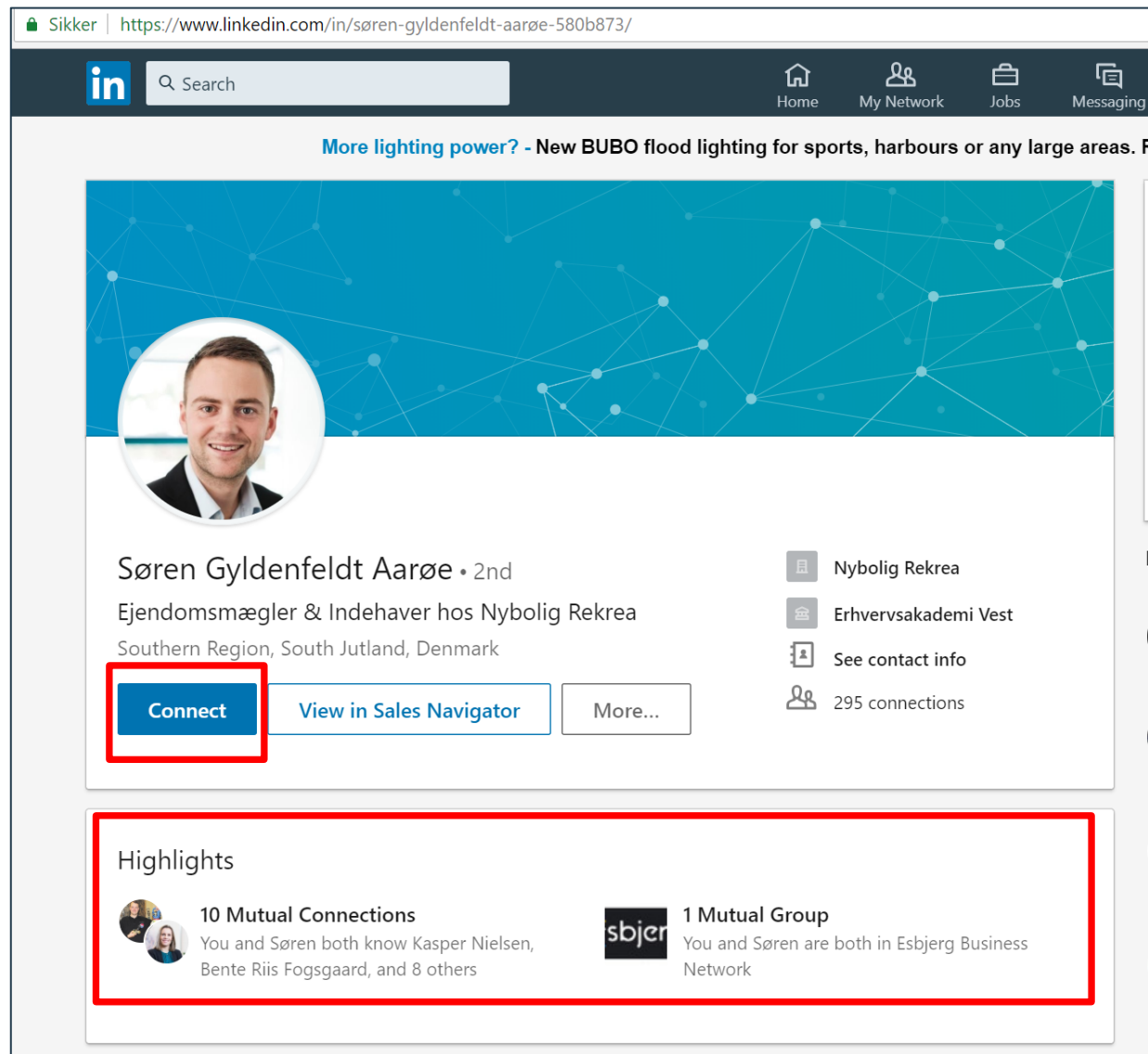
Altid gå ind på LinkedIn profilen  
(viser du har besøgt LinkedIn profilen)

Click på connect

Skriv en personlig invitations tekst

Skriv **HVORFOR** du gerne vil connecte


Highlights/ fælles connections giver info om hvad I har tilfælles og kan være en "icebreaker"



Sikker | <https://www.linkedin.com/in/søren-gyldenfeldt-aarøe-580b873/>

in Search Home My Network Jobs Messaging

More lighting power? - New BUBO flood lighting for sports, harbours or any large areas. F





Søren Gyldenfeldt Aarøe • 2nd  
Ejendomsmægler & Indehaver hos Nybolig Rekrea  
Southern Region, South Jutland, Denmark

Nybolig Rekrea  
Erhvervsakademi Vest  
See contact info  
295 connections

Connect View in Sales Navigator More...

Highlights

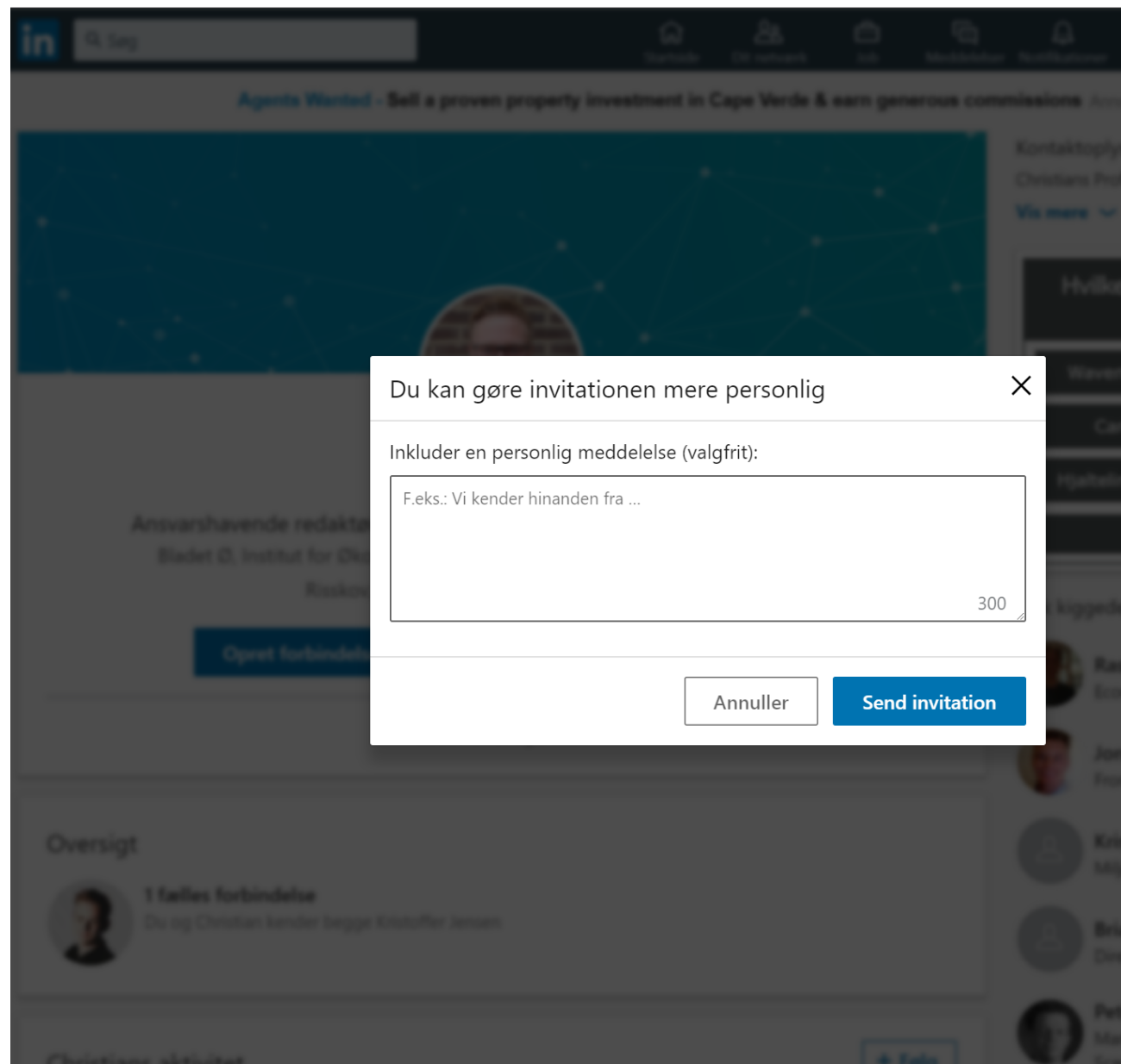
 10 Mutual Connections  
You and Søren both know Kasper Nielsen, Bente Riis Fogsgaard, and 8 others

 1 Mutual Group  
You and Søren are both in Esbjerg Business Network

## Altid skriv hvorfor du vil connecte

Altid skrive **HVORFOR** du gerne vil connecte

ONLINE EKSEMPEL på hvordan man connecter på en mobiltelefon/tablet



# ENKEL SØGNING MED FILTRE

# Søgning med filtre






Klik på "People"

Klik på "All Filters"

People ▾ Locations ▾ Connections ▾ Current companies ▾ All Filters

Office 365 Data Migration - Migrate your local & cloud-based data & files to SharePoint. T

Showing 2,393,275 results

- **Johanne la Cour** • 2nd  
Social Media Rådgiver hos Campfire  
Central Region, Denmark [Connect](#)  
26 shared connections
- **Lars Dam Bülow** • 2nd   
Chief Sales Officer hos iPaper  
Central Region, Denmark [Connect](#)  
15 shared connections
- **Trine Merete Hagemann** • 2nd  
Head of Department / Vision Leader  
Central Region, Denmark [Connect](#)  
11 shared connections
- **Neira Losic** • 2nd  
Content Manager at Søgemedier  
Central Region, Denmark [Connect](#)  
9 shared connections

All people filters Clear

Connections

- 1st
- 2nd
- 3rd+

Connections of

Locations

- Denmark
- Copenhagen Area, Capital Region, Denmark
- Central Region, Denmark
- United States
- Sweden

Current companies

- Aarhus University
- Copenhagen Business School
- Vestas
- Arla Foods
- Selvstændig konsulent inden for ko  
nceptudvikling

Past companies

- TDC Group
- Aarhus University
- Vestas
- Siemens
- IBM

Industries

- Information Technology & Services
- Marketing & Advertising
- Management Consulting
- Human Resources
- Staffing & Recruiting

# Step 5: Del ud af din viden

# Del ud af din viden

- Hvorfor og hvordan deler man ud af sin viden på LinkedIn
  - Hvad er interessant for mit netværk at høre om?
  - Hvad er forskellen på en Blog Post og en Artikel på LinkedIn?
  - Hvordan tagger man en person eller en virksomhed?
- Se vores video på: <https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>





# Post/ Artikel / Video

Engager dig i dit netværk

Like og kommenter

Lav en post, en artikel eller en video

The screenshot shows the LinkedIn feed interface. At the top, there is a navigation bar with the LinkedIn logo, a search bar, and various navigation icons. Below the navigation bar, there is a promotional banner for 'Get Three Free Courses!'. The main content area features a post by Heidi Møller, which includes a video player showing a woman smiling. The video player has a progress bar and a play button. Below the video, there are interaction buttons for 'Like', 'Comment', and 'Share'. The right sidebar contains a 'Føj til dit feed' section with several suggested topics and a 'Vis alle forslag' link. At the bottom right, there is a 'Meddelelser' (Notifications) button.

Key elements highlighted in red boxes:

- Start et indlæg** (Start a post)
- Skriv en artikel på LinkedIn** (Write an article on LinkedIn)

## Post/opdatering/ kort artikel

Maksimalt 1300 tegn

Indsæt billede, video, eller tag personer/ virksomheder

Du kan tagge personer eller virksomheder – hvilket bevirker at de modtager en notifikation og de personer der læser din post, skal blot klikke på

personen/virksomheden og så bliver de sendt direkte hen til den pågældende profil.

#Hashtags kan med fordel bruges til at fremhæve bestemte emner – så de er nemme at søge efter.

https://www.linkedin.com/feed/

in Søg Startside Dit netværk Job Meddelelser Notifikationer

Get Three Free Courses! - Join Course Club and receive 3 of our most popular online courses. Ar

PREMIUM SOCIAL

Henning Karlsen  
Resultatskabende LinkedIn specialist, der underviser i brugen af LinkedIn, Social Selling, Sales Navigator samt netværk

Hvem har besøgt din profil 495  
Visninger af dit indlæg 4.112  
Dine gemte artikler 28

Gå til Sales Navigator

Tm TonnyMikkels... 398 følgere

Sideaktivitet 9  
Seneste besøgende 33

Del en opdatering

Seneste

- AS - Pilotgruppe
- Lukket kundegruppe - LS
- RelationsNetværket - Jobma...

Hvad vil du gerne snakke om?

Alle

Opslå

Sortér efter: Mest populære

↑ Nye indlæg

Heidi Møller • 1.  
Professionel walker, ildsjæl, foredragsholder og direktør i #GåMigGlad. Det er ...  
20m • Redigeret

Fotograf, journalist, Vejle, Horsens, Aabenraa og Kolding. En dejlig uge i Gå Mig Glad.

... se mere

## Lang artikel

Uendelig antal tegn

Mulighed for forskellige typer overskrifter, formatering af teksten (fed, kursiv o.l.) samt punktopstilling o.l.

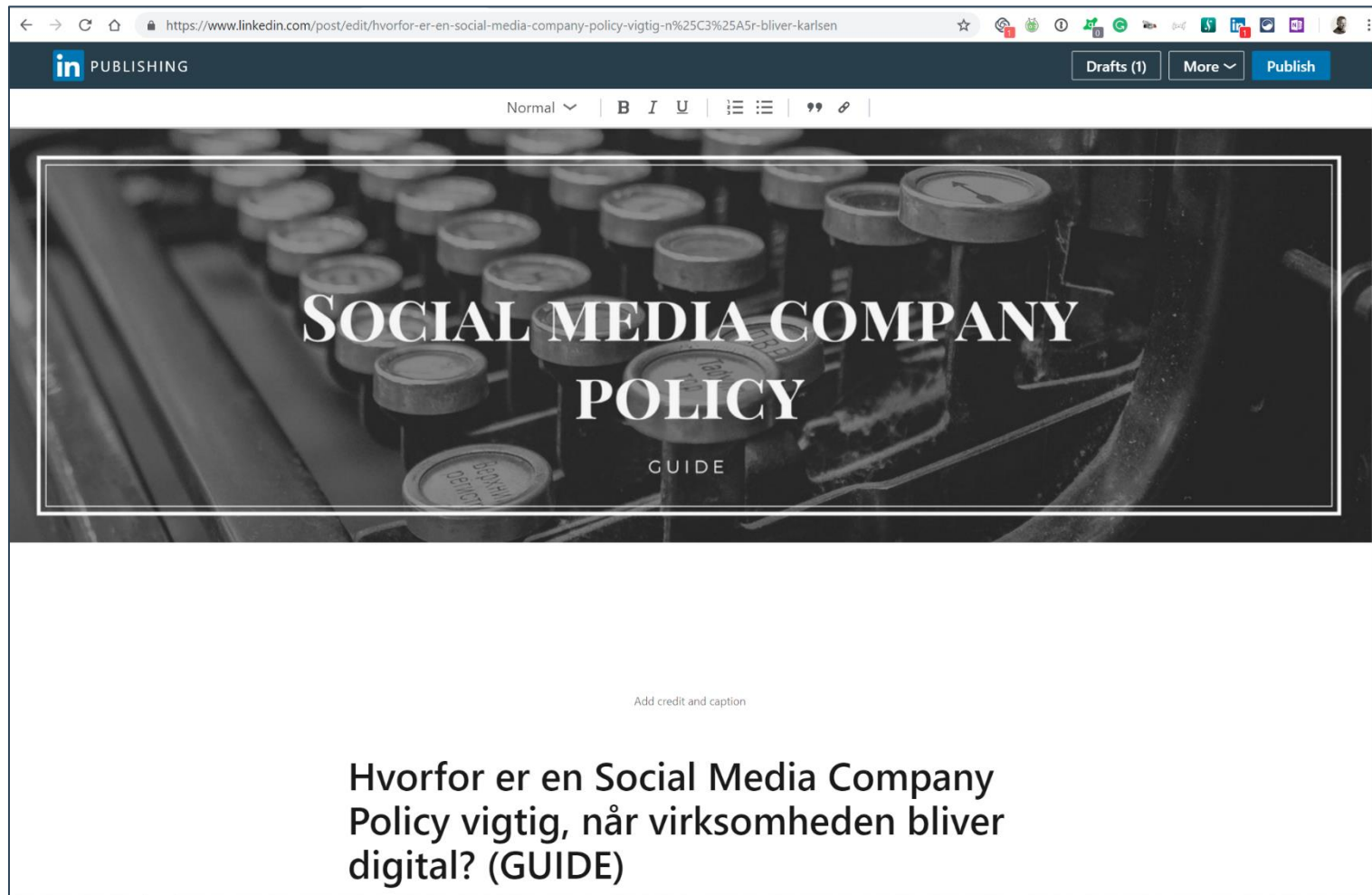
Der kan indsættes et topbanner over artiklen

I hvert afsnit kan der indsættes billeder og video, til at understøtte den skrevne tekst.

Der kan også tagges personer/virksomheder.

Artiklen løbende opdateres og genudgives

Artiklen er placeret under din personlige LinkedIn profil.



The screenshot shows the LinkedIn post editor interface. At the top, there's a navigation bar with the LinkedIn logo, 'PUBLISHING', and buttons for 'Drafts (1)', 'More', and 'Publish'. Below this is a rich text editor toolbar with options for bold, italic, underline, list, and link. The main content area features a top banner with a background image of a typewriter keyboard. The banner text reads 'SOCIAL MEDIA COMPANY POLICY GUIDE'. Below the banner, there's a placeholder for a credit and caption, and the main text of the post: 'Hvorfor er en Social Media Company Policy vigtig, når virksomheden bliver digital? (GUIDE)'.

## Step 6:

Skab daglige, ugentlige og månedlige rutiner

# Skab daglige, ugentlige og månedlige rutiner

- Det kræver en del at opnå succes på LinkedIn
- Der skal ske en forandring i virksomheden og det sværeste er at ændre vaner hos medarbejderne
- Man skal prøve en ny ting mellem 20-60 gange inden det bliver til en ny vane
- Derfor træner vi medarbejderne ved hjælp af rutiner
- Vi skaber en struktur, så implementeringen af nye arbejdsmetoder bliver en succes.
  
- Her er nogle eksempler på nye rutiner
- Se mere på <https://linkedsocial.dk/gratis-videoer/>



# Træning: Daglige rutiner LinkedIn

Eksempel

## Rutiner: 1-3 gange dagligt

### Følgende gøres på LinkedIn:

- Tjek notifikationer og reager, like, sig tak, connect med de personer som har liket dit opslag/ det du er blevet tagget i etc.
- Tjek din inbox (både LinkedIn og Sales Navigator)
- Tjek hvem der har besøgt din profil, og connect gerne med vedkommende
- Tjek dit feed ifht. interessante nyheder (både LinkedIn og Sales Navigator)
- Træn algoritmen på dit LinkedIn Feed (unfollow personer som poster urelevant content)
- Tjek om der er nogle ventende invitationer (blot 1 gang dagligt)
- Har jeg haft kontakt med nogen som jeg ikke er connectet med? (møde, telefon, mail o.l.)

**Virker det i praksis?**

**in** Search Home My Network Jobs Messaging

Tid til en facaderens? - Kun 69 kr. / m2 inkl moms. Facaderens inkl imprægnering med 15 å

**Søren Møldrup Sørensen**  
Salg, Leasing og Finansieringsrådgiver hos Audi Fredericia  
View full profile

Søren Møldrup Sørensen replied to Bo Søgaard's comment on this

**Søren Møldrup Sørensen** • 1st  
Salg, Leasing og Finansieringsrådgiver hos Audi Fredericia  
2mo • Edited

Den helt rigtige gnist, mellem min kunde Allan og mig, opstod for 9 måneder siden. Og ja, det har nu 9 måneder senere medført en form for fødsel. 😊


- jeg syntes selv, at vi sammen er kommet frem til det helt rigtige resultat. 🙌

Hvis jeg skulle vælge frit fra hylden, så ville valget falde på præcis den bil som I kan se her. Audi Q8 er og bliver min favorit!

Tillykke med bilen Allan 😊 🚗

Skal jeg også hjælpe dig, med at sammensætte, eller finde din drømmebil?

🌐 See translation



👍 423 · 44 Comments

Like Comment Share Top Comments

423 Likes = Leads

44 kommentarer = Leads



● Aktiv i øjeblikket

6.05

Hej Søren,  
Tak for connection.

Jeg så lige i mit feed, at du har hjulpet en kunde med en Q8.

Jeg har smidt dig en mail.

/

Skriv en meddelelse, eller vedhæft en fil

Send ...

TORSDAG

51

Hvad kan I lave en Audi Q8 til på leasing kontrakt?

Søren Møldrup Sørensen • 14.23

Hej [redacted], hvilken type leasing tænker du på? Erhverv eller privat? :-)

Skriv en meddelelse, eller vedhæft en fil

Send ...

● Aktiv i øjeblikket

TORSDAG

19

Hej Søren. 😊

Jeg har idag en leasing aftale hos Mercedes som køre et halvt år af gangen, hvor jeg så får en ny bil hver halve år, på samme aftale. Har i noget lignende det hos Audi, fordi jeg er jo egentlig mere til Audi 😊

Skriv en meddelelse, eller vedhæft en fil

Send ...

● Mobil • 6t siden

17.52

Hej Søren

Tak for din accept. Jeg så dit opslag og blev bidt af din historie.

Jeg har altid syntes at Audi udstråler stil og kvalitet og jeg holder mig også opdateret gennem jeres medlemsblad. Det er altid fascinerende læsning.

Skriv en meddelelse, eller vedhæft en fil

Send ...

The image shows a LinkedIn profile for Knud Mortensen, a Premium member, with 5,288 followers. He has posted a photo of a road with a large pothole. The post is titled "Sætningskader på veje" (Settlement damage on roads) and has 23 likes and 2 comments. A comment by Anders Dalum B. Nielsen is highlighted with a red box. The comment asks: "Hvor tykt et lag leca bliver der lagt ud i vejassen i eksemplet, og hvad er massefylden på leca?" (How thick a layer of leca is laid out in the road shoulder in the example, and what is the mass density of leca?).

**Knud Mortensen**  
Bygningsingeniør med teknisk og praktisk indsigt i anvendelsen af Leca-produkter indenfor bygge- og anlæg.  
Followers: 5,288  
Following

**Knud Mortensen** • 1st  
Bygningsingeniør med teknisk og praktisk indsigt i anvendelsen af Leca-produ...  
Published • 8mo

**Sætningskader på veje**  
Knud Mortensen on LinkedIn

23 • 2 Comments

Like Comment Share

Add a comment...

**Jim Bengtsson** • 7mo ...  
Geotekniker på Peab Anlægning AB  
Något som inte står rätt till!

**Anders Dalum B. Nielsen** • 2nd  
Projektleder at Hillerød Kommune  
Hvor tykt et lag leca bliver der lagt ud i vejassen i eksemplet, og hvad er massefylden på leca?

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6450347649454350336>

# Hvad kan LinkedSocial tilbyde?

## 1:1 session

- Coaching vedr. LinkedIn
- CEO Coaching
- Foretages også online

## Implementering i virksomheder

- Strategi
- Implementering af LinkedIn/Social Selling
- Salgsprocessen
- Automatisering af Salgsprocessen

## Foredrag/ Workshop

- Foredrag
- Work Shops
- Kick-off meetings

## E-learning

- Online træning
- Online kurser (video)
- Træning via Skype
- Træning via webinarer

Ring eller skriv til mig, og jeg rådgiver gerne om hvad der er den bedste løsning for dig og din virksomhed

# Spørgsmål?

Skriv i chatten

*Why training:* You may get our recipe and all the right ingredients, but your dish may not taste as good as ours...

# Henning Karlsen

@ [hk@linkedsocial.dk](mailto:hk@linkedsocial.dk)

 60 70 92 49

 [hk@linkedsocial.dk](mailto:hk@linkedsocial.dk)

[Linkedsocial.dk](http://Linkedsocial.dk)