



AldEkon účetnictví

U Hřbitova 432/9

Prostějov - Držovice, 79607

www.aldekon.cz



JAK TVOŘIT OBSAH NA LINKEDIN

Program kurzu

Popis kurzu

Hodnotný, zacílený a dobře napsaný (vytvořený) obsah na LinkedIn má úžasnou moc: Buduje vám značku, získává důvěru a přivádí vám nové zákazníky.

Na svém workshopu vám předám best practices z desítek profilů našich klientů, kde obsah přesně tohle pro ně dělá. Dám vám **radý, tipy a triky, jak psát** a tvořit posty, které fungují skvěle jak na vaše publikum, tak na LinkedIn algoritmus.

Naučím vás tvořit různé formáty. Ukážu vám, jak funguje LinkedIn algoritmus. Poradím vám, jak si zajistit dobrý dosah a usnadnit si tvorbu obsahu, který vám na LinkedIn bude **generovat leady, poptávky a nové zákazníky**.

Cena workshopu zahrnuje:

Vstup na on-line workshop

Pracovní listy, ukázky a další materiály

PRO KOHO JE TENTO WORKSHOP?

Marketáky, kteří rozjiždějí LinkedIn jako silný nástroj budování značky.

Obchodíky, kteří potřebují generovat na LinkedIn obchodní leady a poptávky.

Majitele a ředitele firem, kteří chtějí firmu podpořit jako její ambasador.

Freelancery, kteří zamýšlí obsahem na LinkedIn budovat svůj osobní brand.

Pro každého, kdo chce umět tvořit obsah, který buduje značku, získává důvěru a přivádí nové zákazníky.

Žádné termíny.

Školit vás budou

Lektoři Linked Akademie



JANA BÁRTÍKOVÁ je zakladatelka Linked Akademie a expertka na LinkedIn strategie pro B2B prodej a marketing. Jejími klienty jsou firmy jako například Innogy Česká Republika, TTC Group, GentleJam nebo Automator CEE. Obchodu se Jana věnuje celý život. Už v roce 1991 nastoupila na svou první manažerskou pozici. Od té doby pracovala pro různé firmy a značky na zvyšování obrátu a podílu na trhu. Ať to bylo v roli provozní ředitelky řetězce Rossmann, na pozici ředitelky českého zastoupení estonské módní značky Monton či Sales Managerky značky Dior pro český a slovenský trh. Jako lektorka Jana vytvořila a realizovala vzdělávací program pro celý obchodní tým Kofoly, který vedl k restartu obchodní strategie a získání 2. pozice na trhu. Od roku 2013 podniká a LinkedIn se brzy stal hlavním zdrojem jejích zákazníků. V roce 2015 založila Linked Akademii. Jana a tým lektorů a konzultantů učí firmy a podnikatele, jak získávat nové zákazníky na LinkedIn. Mnohým firmám Jana pomohla vytvořit a realizovat LinkedIn strategie, které jim v souhrnu vydělaly miliony korun. Několika klientům Linked Akademie spravuje jejich LinkedIn profily a stránky, které generují jejich vlastníkům pravidelně leady a poptávky. ***** Kryštof Kopecký Na LinkedIn jsem od roku 2016, kdy jsem si profil založil „jen tak“. Kolem roku 2018 jsem začal pravidelně pasivně konzumovat obsah ostatních uživatelů této sociální sítě a zjistil, že je hodnotný a přinese plno zajímavých informací a rozšíření pohledu. Pro byznys. Teď jsem na volné noze jako strategický konzultant a LinkedIn je denní chleba pro získávání kontaktů a zakázek. A funguje skvěle. Tato síť je pro mě primárně byznysový nástroj, jak si dělat vlastními silami marketing a nabízet své služby. Od začátku roku 2020 pravidelně ukazují na workshopech zájemcům a svým klientům sílu a možnosti využití této sítě pro jejich podnikání. A také jsem tu našel skvělou komunitu, která drží při sobě a pomáhá si. Ověřil jsem si, že získat na přímo klienta z LinkedIn není nereálné, ale možné a funkční. Dělán to tak pro své dvě firmy a další projekty. Pomocí optimalizace profilu, strategie a správné komunikace. Jsem rád, že díky propojení s Linked Akademií mohu nově ukázat obchodní možnosti této sítě dalším podnikatelům a firmám.