



AldEkon účetnictví

U Hřbitova 432/9

Prostějov - Držovice, 79607

www.aldekon.cz



PRAKTICKÝ ON-LINE WORKSHOP: OBSAHOVÁ STRATEGIE PRO LINKEDIN™

Program kurzu

Popis kurzu

Vytvořte si pod vedením Jany Bártíkové SVOU VLASTNÍ funkční OBSAHOVOU strategii pro LinkedIn.

Žádná teorie. Jen praxe.

Budeme pracovat s vaší cílovou skupinou, s vaším produktem/službou, s vaší přidanou hodnotou...

Po workshopu **budete vždy vědět, co a jak na LinkedIn komunikovat,**

o čem psát. Váš **obsah** vám bude budovat **silnou značku** a pravidelně a dlouhodobě **přivádět nové zákazníky.**

Díky vaší nové obsahové strategii:

Budete vědět, o čem budete psát zítra, za měsíc, za půl roku

Dokážete **postovat i 3x týdně** obsah, který má smysl a hodnotu

Vaše příspěvky se budou **zobrazovat** převážně těm **správným lidem** na správných pozicích ve správných firmách a oborech - vaší cílové skupině

Váš vliv na LinkedIn a váš Social Selling Index **konstantě poroste**, aby se pak držel nad 70 body

Budete tvořit **obsah s přidanou hodnotou**, užitečný pro vaši cílovou skupinu

Budete umět komunikovat **nejen s 5%** vašich potenciálních zákazníků, kteří jsou "ready-to-buy", ale i s těmi **95%**, kteří zatím nevědí, že vaše produkty a služby potřebují

Váš obsah dokáže **vzbudit potřebu vašich produktů/služeb** u vašich potenciálních zákazníků

Vybudujete si díky obsahu **silnou značku** a bude jasné, v čem se lišíte od konkurence

Váš prodejní proces se zkrátí, protože zákazníci vás už budou znát, budou ochotnější se potkat a na schůzkách se už rovnou bude rovnou řešit, co potřebují

Začnou vám **chodit poptávky** od budoucích zákazníků, protože se pro ně díky hodnotnému obsahu, který sledují, stánete první volbou

Takhle silnou obsahovou strategii má na LinkedIn málokdo. Taková strategie stojí za úspěchem těch, kdo díky

LinkedIn naplňují svoje byznysové cíle. A vy si také takovou vytvoříte. **Bude to váš LinkedIn "gamechanger".**

Pro koho je tento workshop?

Pro podnikatele, majitele i manažery firem, obchodníky, finanční poradce, realitní makléře, konzultanty, lektory, marketéry...

Pro všechny, kdo potřebují získávat nové zákazníky a klienty (B2B i B2C) a nevědí, jak přesně k tomu LinkedIn použít.

Program on-line workshopu:

DEN 1

Nastavíme vaše strategické **cíle** pro váš obsah.

Uurčíme společně vaši **cílovou skupinu** a její **potřeby**.

Nadefinujeme **tři pilíře vaší obsahové strategie**: unikátnost, odbornost a přínos – to, co vám bude přitahovat zákazníky.

Na nich pak postavíme vaši obsahovou strategii a **naplánujeme** všechny vaše další aktivity a komunikaci na LinkedIn

DEN 2

Vytvoříme **nevyčerpatelnou databanku témat** pro vaše příspěvky.

Ukážu vám, jak si zajistíte **pravidelné publikování obsahu**, který vám bude generovat leady a poptávky.

Podíváme se na to, jak budete **vytěžovat leady** z LinkedIn a jak tento kanál včleníte do svého stávajícího obchodního procesu.

Žádné termíny.

Školit vás budou

Lektoři Linked Akademie



JANA BÁRTÍKOVÁ je zakladatelka Linked Akademie a expertka na LinkedIn strategii 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 jejich 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 ukazuji 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 Akademii mohu nově ukázat obchodní možnosti této sítě dalším podnikatelům a firmám.