

Linked  **Agency**

by Baltazar Consulting



ZAKAJ AKTIVNO NA LINKEDIN?

LinkedIn producira več kot 50 % celotnega prometa družbenih omrežij, kljub temu, da ima manj uporabnikov kot Facebook ali Twitter.

Vir: Sumo.com

80 % uporabnikov LinkedIna je na odločevalski poziciji.

Vir: LinkedIn

- POSPEŠEVANJE DIREKTNE PRODAJE
- ISKANJE NOVIH SODELAVCEV
- ISKANJE NOVIH POSLOVNIH PARTNERJEV
- NETWORKING
- BRANDING
- SPREMLJANJE PANOG E IN IZOBRAŽEVANJE
- SLEDENJE DOBRI KONKURENCI
- OHRANJENJE MEDNARODNE PRISOTNOSTI
- IZBOLJŠANJE PRIPRAV NA SESTANKE

LinkedInovi uporabniki imajo 2-krat večjo kupno moč od povprečnih spletnih uporabnikov.

Vir: Salesforce Advertising Index Report 2016

LinkedIn producira:

- 209 % več odzivov kot telefonski klici in
- 558 % več odzivov kot e-maili.

Vir: LinkedIn

UPRAVLJANJE PROFILA

Agencijska storitev vodenja LinkedIn profila naročnika. Prva vzpostavitev z uporabo vseh razpoložljivih LinkedIn funkcij + stalno osveževanje z novostmi.

Schneider je s tem, ko je posodobil profile ključnih zaposlenih uspel povečati konverzije povezav za 400 % in za 500 % povečal zahteve za povezovanje s strani ključnih oseb v branži.

Ste vedeli? Uporabniki LinkedIna s profesionalno profilno fotografijo v povprečju dobijo 14-krat več ogledov profila in 36-krat več sporočil.

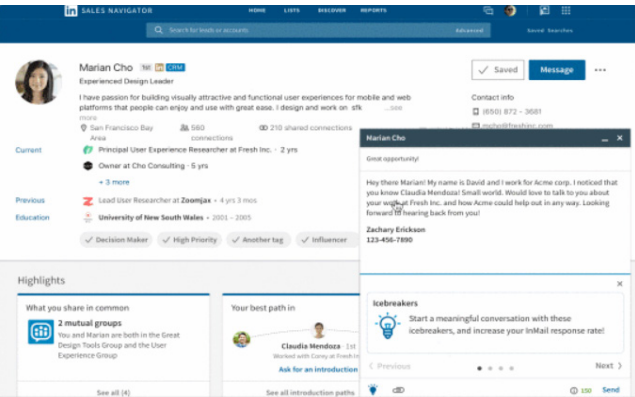
Vir: LinkedIn

VZPOSTAVLJANJE PROFILOV

- Personalizirano oblikovanje profila podjetja naročnika
- Objava pdf prezentacije (predstavitev podjetja in produktov)
- Personalizirano oblikovanje profilov zaposlenih

POSODABLJANJE

- Redno objavljanje ključnih informacij in vsebinskih posodobitev na profilu naročnika
- Posodabljanje profilov zaposlenih
- Objava strokovno-promocijskih člankov



POSPEŠEVANJE PRODAJE

Za naročnika iščemo potencialne kupce. Te vam nato posredujemo ali po dogovoru kontaktiramo in leade posredujemo prodajni ekipi naročnika.

Agencija MPI, ki se ukvarja z usposabljanjem kadrov, je preko objavljanja blogov in anket v LinkedIn skupinah uspela povečati udeležbo na svojih webinarjih za 20 %.

Podjetje Goshido, ki se ukvarja s financiranjem start-upov, je že samo preko LinkedIna dobilo 55.000 € od predvidenih 25.000 €, ki so jih potrebovali.

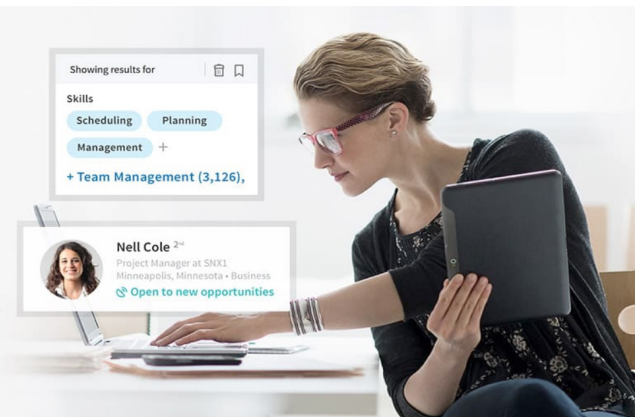
PRODAJNE POTI

- Filtrirano iskanje potencialov, glede na zahteve prodajne akcije
- Ustvarjanje adreme potencialov, posredovanje prodajni ekipi naročnika (za namen kvalificiranja)

POSPEŠEVANJE PRODAJE

- Pisanje prodajnih nagovorov (sales pitch)
- Komunikacija s kvalificiranimi potenciali iz adreme
- Posredovanje adreme leadov prodajni ekipi
- Feedback prodajne ekipe naročnika o konverzijah (nakupih)

Premium
LinkedIn



HEADHUNTING

Headhunting oz. ciljno iskanje je kadrovska storitev novačenja primernih kandidatov za razpisano delovno mesto.

L'Oreal letno zaposli 6000 novih zaposlenih. V 5-ih mesecih je HR vodji uspelo najti 90 popolnoma primernih kandidatov (kvalificirani leadji).

Ste vedeli? 40 % manjša verjetnost je, da bodo zaposleni, ki jih zaposlimo na LinkedInu, odstopili z delovnega mesta v prvih 6-ih mesecih dela.

Vir: LinkedIn

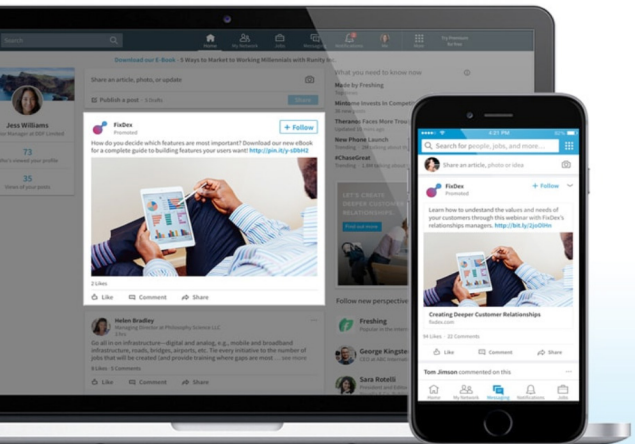
ISKANJE KANDIDATOV

- Objava oglasa za zaposlitev (plačljivo po odzivih)
- Objava oglasa v BC omrežju
- Kvalificiranje leadov in uvrstitev v bazen kandidatov

NAPREDNO ISKANJE

Premium
LinkedIn

- Napredno filtrirano iskanje primernih kandidatov
- Generiranje dodatnih leadov z uporabo LinkedIn Recruiter
- Kontaktiranje in vodenje komunikacije z leadji
- Kvalificiranje leadov in uvrstitev v bazen kandidatov



MARKETING

LinkedIn ponuja opcije oglaševanja, namenjenega podjetjem in ciljnim skupinam z višjo kupno močjo.

***Podjetje Vestas**, ki se ukvarja z vetrno energijo, je z oglaševanjem na LinkedInu uspelo doseči in privabiti na svojo spletno stran kar 80 % ciljnih mnenjskih voditeljev iz branže.*

***Podjetje Vistage** je z LinkedIn kampanjo uspelo povečati število leadov za 114 % in za 26 % zmanjšati strošek za vsak lead. Istočasno so oglaševali na večih različnih oglaševalskih omrežjih; LinkedIn omrežje je zgeneriralo 89 % več leadov kot konkurenčna omrežja.*

MARKETINŠKA KAMPANJA

- Načrtovanje in vodenje kampanje
- Zakup oglasnega prostora (CPM in CPC oglasna modela)
- Copywriting oglasov
- Poročanje o uspešnosti kampanje
- Poročanje o prodajnih učinkih



LINKEDIN GROUPS

Profesionalci iz konkurenčnih podjetij sodelujejo v skupinah, kjer izmenjujejo znanja, informacije in izkušnje. Hkrati pa s tem skrbijo za ugled svojih podjetij.

Philips Healthcare
se je z objavljanjem v LinkedIn Groups v enem letu vzpostavilo kot vodilno mednarodno podjetje v healthcare branži.

Ste vedeli? 80 % LinkedInovih uporabnikov meni, da je profesionalno mreženje ključnega pomena za njihov uspeh.

Vir: LinkedIn

VČLANITEV V SKUPINE

- Iskanje primernih LinkedIn skupin v panogi
- Oddaja zahtevka za včlanitev v izbrane LinkedIn skupine

OBJAVLJANJE V SKUPINE

- Objavljanje novosti naročnika v ustreznih skupinah z namenom dviga prepoznavnosti blagovne znamke

KPI

BRAND AWARENESS