

Men...

HVORDAN SKRIVER MAN DEN

perfekte update på LinkedIn...?



www.jemac.dk

MEN... HVORDAN SKRIVER MAN DEN PERFEKTE UPDATE PÅ LINKEDIN...?

Lige netop overskriften fik mig faktisk til at tænke på et af de første talenter jeg underviste i LinkedIn...

En salgschef som jeg havde i netværket og som havde sat sig for at, at få skabt sig selv et brand på platformen...for at skabe et match i forhold til hans super fede produkt...

Det er mega fedt at opleve den transformation der er sket, fra den lidt tøvende adfærd – hvor ingen rigtig kendte ham, og de udfordringer det gav, når man nu gerne vil udbygge sit netværk, til i dag... hvor han er blevet trendsætter inden for sit område..

Jeg ved ikke om du kan forestil dig de tanker der løb igennem hovedet på ham... Han havde meget med at sige..."Jamen, hvad tænker de andre på LinkedIn, hvis jeg bare skriver...?"

På et tidspunkt havde vi en samtale... og jeg sagde til ham.... "hvad er det værste der kan ske....?" – "Det værste...." sagde han..."er vel at der ikke er nogen der læser det..."

"Okay... men hvad kan du så miste....?" var mit næste spørgsmål til ham...?

"Ingenting....sagde han efter lidt betænkningstid.... ""Så hvis du ikke kan miste noget...hvad kan du så vinde..?" spurgte jeg ham....

Det er mega fedt at opleve, at han tog mine gode råd til sig, og bruger i dag LinkedIn aktivt som et sandt LinkedIn-talent...

Han har fået succes med sit brand – og fået ansat et par sælgere til at hjælpe sig....

Alt i alt et var LinkedIn et et super godt match for ham og ikke mindst hans brand

Jeg mødte ham for nyligt, og spurgte ham...

"Hvad var det, der gjorde forskellen.... ?"

Det der gjorde den helt store forskel for ham var, mit gode råd om at han bare skulle være sig selv... og så læne sig lidt op ad den overbevisning som jeg selv læner mig op af i mit liv...

"Hvis det du gør det virker...., så gør noget mere af det...., hvis det du gør ikke virker, så gør noget andet..."

Jeg har lovet ham, at han kan være anonym i denne sammenhæng.. men....

Jeg er i øvrigt slet ikke i tvivl, når du møder ham på LinkedIn... ved du med sikkerhed hvem jeg taler om her... måske mest af alt, pga. hans talent til at få andre med i sine updates..



MEN... HVORDAN SKRIVER MAN DEN PERFEKTE UPDATE PÅ LINKEDIN...?

Nå... men jeg har besluttet mig for at lave en kort guide til dig... med mine 13 bedste råd til, hvordan du skriver den perfekte update på LinkedIn....

1

Brug gerne talesprog.. med forkortelser mm. Det handler om at skrive nogle int. tekster. Jo mere formelt du skriver, jo mere kedeligt bliver det ofte..

Også selvom der nok er nogle mennesker som nok vil hævde at talesprog ikke er helt korrekt..

2

Når du bruger simple ord, er der ofte flere der forstår dine budskaber.

De simple ord gør din kommunikation langt mere forståelig, og på denne måde er der flere som får lyst til at læse det du skriver.

3

The power of white space....

Det er god ide, at bruge afstand i dine updates... Det er næsten ikke til at læse, hvis du skriver en lang tekst....

Gør det let for andre at læse dine budskaber...brug afstand i dine tekster.., det gør dine tekster meget mere "spiselige..."

4

Attention..... Start med at få opmærksomheden....Skriv en fængende overskrift, så dit publikum får lyst til at læse mere...

Noget i denne retning...

"Jeg har fået en ide..., Jeg har brug for din hjælp, Undersøgelser viser at...Vidste du at... Er du opmærksom på at... Det skete bare ikke.....Neeej, det gjorde han bare ikke...Min 1. video som jeg er ret stolt over, hvad synes du..? osv..

5

Du har kun de 2 første linjer før "se mere" – og hvis du ikke fanger dit publikum her, så er de for længst videre..



MEN... HVORDAN SKRIVER MAN DEN PERFEKTE UPDATE PÅ LINKEDIN...?

6

Giv dit publikum noget gratis...Hvis dit publikum gerne vil have det, skal de lige skrive en kommentar (Husk..ikke noget med at bede folk om deres e-mail..)

Min erfaring siger mig, at denne metode virker ret overbevisende – både til at skabe engagement og til at få spredt dine budskaber.

Uanset om de liker, kommenterer eller deler, hjælper de dig med at få spredt dine budskaber..

7

Brug Hashtag (#)... Formålet med Hashtag er at samle info, så hvis din læser finder det du skriver int. er det hurtigt at læse mere om emnet ved at klikke på dit Hashtag.

Det er i øvrigt en måde andre mennesker kan få øje på dine opslag, også selvom I ikke er forbundet på LinkedIn.

8

Tag andre mennesker....brug @ foran et navn eller et firma... de får det af vide, når du tagger dem..

Det er en måde at skabe engement på, hvis du eks. tagger nogle af de personer som du ser op til i en bestemt branche...

Så kommer de på banen, og deres følgere kan pludselig se, hvad de skriver...

9

Vær personlig.... Jo mere personlig du er, jo mere menneskelig bliver du opfattet. Husk på, at dem du skriver til på LinkedIn også er mennesker...

Og hvis du skriver noget, hvor du giver lidt af dig selv, kan andre mennesker nemmere spejle sig i dig...og så har de ofte mere lyst til at deltage i dialogen..

10

Du må gerne bruge Emoji´s... godt til at understrege et budskab og især godt, hvis du inddrager følelser i det du skriver...



MEN... HVORDAN SKRIVER MAN DEN PERFEKTE UPDATE PÅ LINKEDIN...?

11

Det handler også om at så nogle frø...

Jeg er selv stor fortaler for, at man kan sagtens kan bruge LinkedIn som et fedt salgs- og mødebookingsværktøj, men.... og der er et "men"...

Forretningen skal nok komme, men i 1. omgang handler det mest af alt om at få bygget nogle relationer til nogle spændende mennesker.

Når først I har fået skabt en relation, så handler det om at opbygge tillid. Vis ægte interesse i dem, hjælp dem (også uden betaling...)

På denne måde får de helt automatisk lyst til at hjælpe dig.. og på sigt skal du ikke bliver overrasket over, når det føre til verdens bedste forretningspartnere...

12

Brug feedback aktivt... Det jeg mener med det er, at hvis du eks. laver din 1. video...så spørg dit publikum om feedback.

Hver gang en anden person skriver noget, er de med til at dele dine budskaber...

Det kan også være at du har lavet en guide med 10 gode råd.... Så kunne du spørger publikum, hvad skulle det 11 gode råd være, hvis det var muligt...så bliver de inddraget...

13

Brug storytelling... Rigtig mange updates på LinkedIn er mega kedelige... "og ofte handler de kun om en ting...en selv..." Ved at bruge storytelling – kan du med fordel fortælle "Whats in it for them..." når de læser din historie...

Du kan evt. bruge denne model...

- ▶ Udfordringen...(og gerne en udfordringen en anden person havde...)
- ▶ Problemer denne udfordring medførte
- ▶ Mødet med en personlig guide...(Men pludselig....og så...)
- ▶ Løsningsfasen.. (Her får man løst sin udfordring)..og i dag er det helt anderledes, fordi...



JEMAC
hvis talentet skal matche jobbet

www.jemac.dk

MEN... HVORDAN SKRIVER MAN DEN PERFEKTE UPDATE PÅ LINKEDIN...?

By the way...

så er jeg blevet certificeret direkte hos LinkedIn som en af de eneste danskere... det er jeg ret stolt over...

Jeg træner virksomheder og sælgere i LinkedIn, så de kan komme ud over "rampen" med deres talent på LinkedIn – træningen foregår både online og offline.

Jeg arbejder også med rekruttering – hvor jeg finder talenter til virksomheder over hele landet. Det er vigtigt for mig, at det skal være det rigtige match til jobbet

Når man selv er sælger af "hjertet" er det nærmest oplagt at **træne salgstalenter**, så de virkelig kan brænde igennem med deres budskaber.

Denne træning foregår både online og offline, ved holdundervisninger og ved sambesøg med sælgerne, hvor de får feedback på deres præstationer for at styrke deres talent.



Med venlig hilsen
Jesper Dalhus
Erhvervscoach og talentspejder
www.jemac.dk

Pssst....Book et møde, og hør hvordan jeg kan hjælpe dig, det koster ikke noget..

Psssst.....Er du opmærksom på, at jeg holder LinkedIn foredrag på en time over hele landet, for free....ikke engang brændstoffet skal du betale for..

Så hvis du er ansat i en spændende virksomhed, eller hvis du sidder i et aktivt netværk, og hvis I kunne tænke jer et indlæg, som med sikkerhed får deltagerne "helt frem i stolen" så tag fat i mig

Foredraget kan holdes både online og offline..

JEMAC hvis talentet skal matche jobbet

JEMAC
hvis talentet skal matche jobbet

www.jemac.dk