



Digitalt mingel

GRATIS GUIDE

Från anonym till **självklar** på LinkedIn.

Värmeskalan i fem steg: så går du från att ingen vet vem du är till bokade kundsamtal, utan kalla utskick.



Kall



Sval



Ljum



Varm



Het

Nina Sundell

15 år i försäljning, 5 år med LinkedIn som säljkanal · Ett initiativ från Nyk Digital

Du vet redan att du borde finnas på LinkedIn.

Problemet är att du inte vet vad du ska göra på måndag morgon. Så profilen blir liggande, inläggen blir av när du kommer på dem, och kontakterna blir fler utan att någon av dem hör av sig.

Ditt jobb är inte att synas för alla. Det är att flytta rätt människor ett steg i taget.

Varje affär på LinkedIn går från kall till varm. Jag kallar det värmeskalan. Den visar var dina relationer befinner sig i dag, och vad som krävs för att ta dem ett steg vidare. Den här guiden går igenom stegen i tur och ordning, med en sak du kan göra redan i veckan på varje steg.

● **Kall**

Ni känner inte varandra.

● **Sval**

Ni är kontakter, inget mer.

● **Ljum**

Hen läser dig ibland. **HÄR FASTNAR DE FLESTA**

● **Varm**

Ni har pratat.

● **Het**

Ni har ett bokat samtal.

Kall: gör profilen till en säljare

Ni känner inte varandra. Hen hittar dig i en sökning eller ett kommentarsfält och avgör på några sekunder om du är relevant. För nästan alla som stöter på dig är rubriken inte en del av profilen. Den är profilen.

FORMELN FÖR RUBRIKEN

Jag hjälper **vem** att få **vad**, **hur** eller utan **vad**.

Driver eget: Redovisningskonsult för hantverkare i Sörmland. Jag gör siffrorna begripliga, så att du kan lägga tiden på jobben.

Säljer i ett större bolag: Jag hjälper fastighetsbolag att sänka driftkostnaden med smart styrning, utan att byta system. Key account på Exempelbolaget.

Tre vanliga misstag

Bara titeln. "Konsult | Egenföretagare" säger vad du är, inte vad du gör för någon.

Modeord. Driven och passionerad. Alla skriver det, så ingen läser det.

Allt på en gång. Fem roller med streck emellan gör att ingen minns någon.

Testa rubriken innan du byter

- ☐ Förstår en främling vad du gör utan att klicka vidare?
- ☐ Skulle din bästa kund känna igen sig?
- ☐ Låter det som du när du läser det högt?

Tre ja? Byt i dag.

Checklista: resten av profilen

Rubriken får rätt person att stanna. Resten av profilen ska säga samma sak: vad du gör och för vem.

- ☐ Profilbilden visar ditt ansikte, tydligt och med ljus bakgrund.
- ☐ Bakgrundsbilden säger något om vad du gör, inte bara hur det ser ut.
- ☐ De tre första raderna i Om-texten fungerar på egen hand, för fler än så läser få.
- ☐ Under Utvalt ligger det du helst vill att en ny kontakt ser först.
- ☐ Det finns ett enkelt nästa steg: hur man kontakter dig eller bokar ett samtal.

Resten av vägen, från Sval till Het

Här är läget på varje steg och en sak du kan göra redan den här veckan. Hela arbetssättet, med din egen profil och dina egna kontakter, går vi igenom i LinkedIn-gruppen.

Sval

Ni är kontakter,
inget mer

Rätt kontakter, inte flest

Hen har tackat ja till din kontaktförfrågan, men vet inte vem du är eller vad du kan. Tre tusen slumpmässiga kontakter ger mindre än trettio som faktiskt kan köpa.

I VECKAN Gå igenom dina senaste 20 kontakter. Vilka kan köpa av dig? Nästa gång du bjuder in någon: skriv en rad om varför just hen.

I gruppen: Träff 3, Nätverket

Ljum

Hen läser dig ibland

Rytmen som gör att folk känner igen dig

Här fastnar de flesta, för det är här det kräver rytm och inte bara en bra dag. Den som publicerar när hen kommer på det blir aldrig den man väntar på.

I VECKAN Bestäm två dagar i veckan då du publicerar, och vad du skriver om. Lägg dem i kalendern som ett möte.

I gruppen: Träff 4, Innehållet, rytmen och skrivandet

Varm

Ni har pratat

Interagera så att det ger något tillbaka

Kommentarer åt båda hållen, kanske ett DM. Hen vet vem du är, men det är ingen garanti. Många relationer stannar här, för att ingen tar nästa steg.

I VECKAN Välj tre personer du vill prata med. Skriv en kommentar hos var och en som tillför något, inte bara "Bra skrivet!".

I gruppen: Träff 5, Från synlighet till samtal

Het

Ni har ett
bokat samtal

Håll i det när vardagen tar över

Nu är det försäljning, men på varm mark. Hen vet redan vem du är när ni ses. Det svåra är inte att komma hit en gång, utan att inte tappa flödet när det blir mycket att göra.

I VECKAN Boka 15 minuter varje fredag för LinkedIn: vem ska jag följa upp, och vad publicerar jag nästa vecka?

I gruppen: Träff 6, Så håller du i det själv

Vill du ta det här vidare?

Att veta vad man borde göra är sällan problemet. Det som saknas är någon som håller i taktpinnen. Här är två sätt att fortsätta.

1

BÖRJA HÄR · GRATIS

Webinar: Tre skäl till att ditt LinkedIn inte ger dig några kunder

Måndag 28 september kl. 11.00–11.45 via Google Meet. 35 minuter med praktiska tips som du kan använda direkt, sedan tio minuter för dina frågor om LinkedIn.

Boka din gratisplats på digitaltmingel.se

2

NÄSTA STEG · START I OKTOBER

LinkedIn-gruppen

Sex månader, sex digitala träffar och en privat Facebookgrupp mellan träffarna. Vi jobbar med din egen profil, dina inlägg och dina kontakter, i en sluten grupp med som mest åtta deltagare.

- En profil som säljer, och en egen AI-assistent för det administrativa
- En kontaktlista med riktiga kunder och en publiceringsrytm du klarar
- Ett sätt att interagera som leder till samtal, och en plan du klarar utan mig

995 kr

/ månad, exkl. moms · Pilotpris första omgången

Ordinarie 1 495 kr · Sista anmälan tisdag 29 september kl. 17

Läs mer och anmäl dig



Nina Sundell, Nyk Digital

info@nykdigital.se · 073-992 85 46 · digitaltmingel.se