

# LinkedIn og nye kunder - MBK A/S

Vil du være bedre til at udnytte mulighederne i LinkedIn til at få nye kunder, både indenfor B2B og B2C?

Vil du have styr på alle de vigtigste funktioner og muligheder i LinkedIn?

Vil du finde og kontakte potentielle nye kunder på LinkedIn?

Vil du kende mulighederne for at skabe synlighed for dig og din virksomhed?

Synligheden på LinkedIn er meget større end på andre sociale medier. Kurset er for dig, der vil bruge LinkedIn mere effektivt til gavn for dig og din arbejdsplads ved at arbejde målrettet med leadgenerering via LinkedIn.

## Udbytte:

Formålet med kurset er at styrke din:

- Mulighed for at få adgang til det største erhvervsnetværk, der er under hastig vækst.
- Indsigt i både den organiske og betalte del af LinkedIn.
- Evne til at skabe reach fra personlige profiler og virksomhedsprofiler.
- Forståelse af algoritmen, der driver LinkedIn.
- Evne til at blive synlig på LinkedIn – undgå at gøre som alle de andre.
- Mulighed for at kunne gøre en forskel for både dig og din virksomhed.
- Gennemslagskraft i B2B - få fat i erhvervskunderne, når de er klar til jer.
- B2C – hvordan du kan skabe seriøsitet gennem LinkedIn til private kunder.

## Indhold:

- Forskel og samspil mellem personlig profil og virksomhedens profil.
- Forskellen på organisk indhold og betalt indhold.
- Masser af do's and don't's i forbindelse med LinkedIn.
- Sådan udnyttes lead-generering mest optimalt.
- Sådan skabes målgrupper i LinkedIn.
- Fokus på både organiske indlæg og betalte indlæg.
- Hvad betyder det for din kommunikationsstrategi, at LinkedIn er et ugentligt medie og dit content lever en uge.
- Forståelse for algoritmen på LinkedIn – den er væsentligt forskellig fra algoritmen på andre sociale medier.

## Form:

Du får masser af ny viden om LinkedIn. Vi optimerer både din personlige profil og virksomhedens LinkedIn profil. Efterfølgende får du adgang til en lang liste af praktiske hands-on videoer, som du kan bruge efter kurset.



# LinkedIn og nye kunder - MBK A/S

## Kursusindhold

### Ugemedie og poste

Hvordan poster jeg til nye kunder, der ikke kender mig endnu?

Hvilken betydning har det, at LinkedIn er et uge-medie?

Må jeg gerne poste hver dag eller måske endda flere gange om dagen?

### Forstå algoritmen

Hvordan er algoritmen hos LinkedIn forskellig fra de andre SoMe algoritmer?

Hvad sker der, hvis jeg ikke forstår den? Hvilke muligheder for nye kunder mister jeg så?

Ændrer den sig løbende?

Hvordan indvirker #'s synligheden af dit indhold?

### Opnå større reach

Hvordan får jeg flere mennesker til at se vores content?

Hvordan får jeg de rette mennesker til at se vores content?

Hvordan får jeg reach i forhold til kommende og nuværende kunder?

Hvorfor er Reach grundstenen indenfor SoMe og LinkedIn?

Hvordan får jeg større reach?

Hvad er de konkrete regler, der giver større og mindre reach?

Forskellen på video, billeder, undersøgelser og rene tekstopslag.

### Links, LinkedIn og optimering

Hvordan skal du bruge @ og # på LinkedIn og hvor mange af dem?

Skal du linke i dine posts og hvordan i så fald?

### Organisk indhold

Hvordan kommer du bedst udover dit eget netværk og når nye netværk?

Hvilke tidspunkter, hvilken eller hvilke typer af content?

Hvordan poster du bedst organisk fra din virksomhedsprofil?

Hvordan opbygger du en virksomhedsprofil?

Hvordan rammer du nye kunder med nyhedsbreve fra en virksomhedsprofil på LinkedIn?

### Målgrupper

Hvordan arbejde mest effektivt med målgrupper?

Hvordan laver målgrupper indeni målgruppen?

Hvordan optimerer du løbende din målgruppe?

Hvordan lave dem og hvilke størrelser har bedst effekt?

### Betalt indhold

Hvordan kan forskellige annoncetyper arbejde sammen?

Er lead-kampagner den bedste metode til nye kunder på LinkedIn?

Hvordan skaber jeg større synergi i mine kampagner?

Skal jeg skifte målgruppe undervejs?

# LinkedIn og nye kunder - MBK A/S

## Optimering af jeres egne konkrete profiler

Vi optimerer sammen både jeres personlige profiler og jeres virksomhedsprofiler.

Skal vi tage nye billeder?

Linker I rigtigt til jeres virksomhed?

Har I tænkt over jeres coverbilleder?

Hvordan kan teksterne optimeres?

# LinkedIn og nye kunder - MBK A/S

## Kursusprogram

### Program:

Kursusprogrammet kan skræddersys til deltagerne – især hvis I er fra samme virksomhed. Kurset giver et godt indblik i LinkedIn og kan tilpasses deltagernes konkrete ønsker og behov.

### Kl. 9 – 12.30

Få flere kunder organisk, bruge LinkedIn's nyhedsbrevsmotor, vis hvem I er og hvor man skal være kunde hos jer?

LinkedIn, algoritme, reach – bl.a. direkte i folks indbakke, content, #'s og forskel på personlige profiler og virksomhedsprofiler.

Formiddagen starter med at skabe en grundlæggende forståelse af LinkedIn og hvordan algoritmen i LinkedIn fungerer. Hvordan kan du bruge LinkedIn på en god og effektiv facon? Hvordan opnår du reach? Hvordan optimerer du organisk reach? Hvilke former for content fungerer bedst organisk? Hvad er egentlig forskellen på personlige profiler og virksomhedsprofiler? Hvordan opnår du bedst indsigt og effektivitet?

### Kl. 12.45 – 16.00

Lav kampagner på LinkedIn, få nye kunder til at skrive sig op til at blive kontaktet af dine sælgere.

Hvad er forskellen på de forskellige kampagnetyper? Hvad er fordele og ulemper ved de forskellige kampagnetyper? Vil du selv skabe målgrupper eller bruge dem LinkedIn leverer? Hvordan kommer du bedst dybere ind i dine målgrupper? Hvordan laves de bedste og mest engagerende annoncetekster? Skal du bruge billedannoncer eller videoannoncer? Vi går konkret ned i jeres personlige profiler og virksomhedsprofiler og optimerer dem. Vi ser på billeder, beskrivelser, links osv.

# LinkedIn og nye kunder - MBK A/S

## Pris og praktisk

### Pris når kurset holdes hos os:

1 dags kursus koster 23.000 kr.

Prisen inkluderer lokaler, morgenmad, frokost, te/kaffe, chokolade, materialer mv.

### Pris når kurset holdes online via Zoom:

1 dags kursus koster 18.000 kr.

### Pris når kurset holdes hos jer:

1 dags kursus koster 18.000 kr.

Prisen forudsætter, at I sørger for alt det praktiske. Men vi kan sørge for deltagermaterialer, mapper, blokke og kuglepenne for kr. 1.500 pr. kursus.

Udenfor København tillægges transport efter statens takst.

### Lokaler:

Hos MBK tilbyder vi inspirerende kursuslokaler i hjertet af København.

Vores flotte kursuscenter er beliggende i Pilestræde 61, 1112 København K (50 meter fra Rundetårn og 500 meter fra Nørreport).

Vi anbefaler at kurset holdes hos os, da vores lokaler er indrettede til kurser, og vi har styr på lokalet, det tekniske udstyr og materialerne.

Desuden sørger vi for god forplejning i løbet af dagen startende med morgenmad og frugt – lækker frokost – til kaffe/te og eftermiddagschokolade.

Kurset giver en teambuilding-effekt og skaber netværk, når kursusedtagerne kommer ud til "lidt luksus" uden at skulle på kontoret i pauserne.

Kurset kan naturligvis også afholdes i jeres egne lokaler eller på en anden lokation efter jeres ønske. Kurset kan også arrangeres som internat.

### Varighed og tid:

Dette kursus har 1 dags varighed.

### Deltagerantal:

Kurset *Linked og rekruttering* har et maksimum deltagerantal på 12 personer. Kontakt os ved spørgsmål.

*Ovenstående priser er eksklusiv moms.*

**Kontakt os i dag - Tlf. +45 3543 4474 - mail@mbk.dk**

Fra <https://www.mbk.dk/kursus/internt-linkedin-og-nye-kunder/>

