



۵ ترند برای انجام فروش سریع در لینکدین

بر اساس تحقیقات انجام شده به وسیله «سالی هاگزه»، نویسنده کتاب «مجنوب کردن» که در مورد برندینگ است، نُه ثانیه وقت داریم که توجه کسی را جلب کنیم و تاثیرات بازاریابی به وجود آوریم.

در زیر ۵ روش برای فروش در لینکدین آورده شده است:

۱. از دیگران درخواست معرفی کنید

برای آنکه فهرست مشتریان بالقوه‌تان را به سرعت بسازید، با استفاده از توصیه‌های لینکدین از درخت شبکه خود استفاده کنید. این موضوع تضمین می‌کند که ارباب‌رجوع‌ها یا مشتریان شما حقیقتاً فردی را که می‌خواهید به او معرفی شوید، می‌شناسند. شیوه انجام این کار در ادامه بیان شده است:

۱. فهرستی از مشتریان یا ارباب‌رجوع‌های برتر خود تهیه کنید.

۲. به پروفایل لینکدینشان مراجعه کنید.
۳. بررسی کنید آیا آنها هیچ‌گونه توضیحی ارائه می‌دهند یا نه.
۴. فهرستی از افرادی که آنها را توصیه می‌کنند، تهیه کنید تا مشاهده کنید آیا هیچ‌کدام از آنها ارزش دارند که با آنها وارد گفتگوی فروش شوید.
۵. ایمیلی برای مشتریانتان بنویسید و از او بخواهید که شما را به این فرد معرفی کند. مسلم است که اگر معرفی‌نامه را به‌دست آورید، باید از این فرد تشکر کنید! منظور این نیست که فقط ایمیلی برایش ارسال کنید. ارسال هدایای تشکر منحصربه‌فرد که طرف مقابل را غافلگیر و خوشحال می‌کند.

۲. گفتگو را شروع کنید

سرویس خبری خود را مرور کنید تا پست‌های مربوط به تغییرات عناوین شغلی، جابجایی مشاغل و سالگردهای کار را مشاهده کنید. یک اظهارنامه مثبت را به‌صورت عمومی پست کنید و بعد، با استفاده از سرویس پیام لینکدین گفتگویی خصوصی را شروع کنید. در مورد این تغییرات، نقش این افراد در آن و برنامه‌های آتی، سوال‌های دیگری بپرسید. ایمیل اول را فقط به پرسیدن سوال‌هایی از آنها اختصاص دهید. بعد از آنکه این افراد به شما پاسخ دادند، تلاش کنید تا فرصت‌هایی را شناسایی کنید که می‌توانید با استفاده از آنها نیاز این افراد را تامین کنید. با همه این‌ها فروش را در لینکدین انجام ندهید، بلکه درخواست کنید که گفتگویی آفلاین داشته باشید و گفتگوی فروش را از آنجا شروع کنید.

۳. با افرادی که ممکن است بشناسید، تماس بگیرید

فهرست تماس‌های پیشنهادی را با «افرادی که ممکن است بشناسید» مرور کنید و همان‌طور که آنها را به شبکه‌تان اضافه می‌کنید، نام افرادی را که مایلید در قیف فروشتان باشند، یادداشت کنید. همه‌روزه به ۵ نفر از این افراد جدید پیام دهید و از

آن‌ها برای ارتباطشان با شما تشکر کنید و در مورد موقعیت یا نقش آن‌ها در شرکتشان سوال کنید. درست مثل مورد دو، فروش را در لینکدین انجام ندهید، بلکه درخواست کنید که گفتگوی آفلاین داشته باشید. لینکدین نوعی CRM (مدیریت ارتباط با مشتری) درونی دارد که برای مدیریت این فرایند، ابزاری قدرتمند است.

۴. جنون ارسال پست داشته باشید

برای بهبود اقتدارتان در سرتاسر شبکه‌ها از پست‌های طولانی لینکدین استفاده کنید. این کار را به سرعت انجام دهید تا بتوانید توجهتان را به فروش و نه به نگارش معطوف کنید. به سادگی روح جدیدی در یک محتوای قدیمی بدمید. کار را با نگارش مقدمه‌ای روی یکی از پست‌های وبلاگ یا یکی از مقالات شروع کنید و این مقدمه را به شکل پست طولانی ارسال کنید.

من وبلاگ‌هایمان را مجدداً در قالب پست‌های طولانی لینکدین ارسال می‌کنم و پیوندهای موجود در مقاله را برای پذیرش دریافت ایمیل و تبلیغات اضافه می‌کنم. این موضوع باعث شده است که لینکدین به یکی از ۱۰ منبع برتر فهرست پستی افرادی که با دریافت ایمیل و تبلیغات موافقت کرده‌اند تبدیل شود.

۵. اگر می‌خواهید که تبلیغات انجام دهید: حامی به روزرسانی شوید

استفاده از «به‌روزرسانی‌های تحت حمایت (اسپانسر)» در پلتفرم تبلیغات لینکدین می‌تواند به سرعت پیام‌های شما را به افراد کلیدی برساند. این به‌روزرسانی‌ها از صفحه شرکت اجرا می‌شوند. می‌توانید برحسب محل جغرافیایی، صنعت، عنوان، کلید واژگان و... روی بازار هدف متمرکز شوید. برای آنکه متوجه شوید آیا این کار ارزش سرمایه‌گذاری مداوم دارد یا نه، کارتان را از کم شروع کنید و قبل از صرف هزینه‌های زیاد، نتایج را تحلیل کنید. گزارش تحلیلی، این ملاک‌ها را در اختیارتان قرار می‌دهد:



مشاهدات، کلیک‌ها، تعاملات، فالوئرها، به‌دست‌آمده و مشارکت.

[\"message_box text_color=\"light]

منبع: کتاب «درآمد بالا از شبکه‌های اجتماعی»

نویسنده: دن کندي، کیم والش فیلیپس

ناشر: نگاه نوین

ترجمه: محمدرضا عمرانی

[message_box/]

[\"elementor-template id=\"۲۴۷۴۶۱]