

MÄJT

företagets
digitala
vän

MÄJT

hey
mäjt!

Social Selling

”Social Selling är en metod för att hitta och skapa relationer med potentiella kunder, primärt online via sociala nätverk.”

Social Selling; Introduktion

Social Selling är ett relativt nytt begrepp och handlar om att använda sig av sociala medier för att bjuda på kunskap och framförallt interagera med potentiella kunder. Värdeskapande interaktion är ett nyckelbegrepp, då det inte handlar om att sälja: det handlar om att låta kunden köpa.

Detta sker framförallt på den sociala plattformen LinkedIn (men kan även tillämpas på övriga plattformar), som utvecklats från att vara en digital CV-databas till något helt annat som skapar värde för ditt företag.

Men finns verkligen våra kunder på LinkedIn?

Globalt finns det drygt 850 miljoner användare, och i Sverige hela 4 miljoner (!). Det här är en möjlighet du inte vill missa.

Social Selling; Vad kan du uppnå?

Beroende på hur det ser ut för just dig och din organisation varierar vilket resultat man kan uppnå. Men det finns en enorm kraft i växelverkan mellan företagets aktiviteter och det personliga varumärket hos medarbetarna. Här är exempel på några saker som gäller för merparten av alla företag:

1. Öka kunskap om marknaden och dina målkunder
2. Hitta och framförallt bli hittad av potentiella kunder
3. Bygga relationer online som blir affärer offline
4. Mycket effektiv och organisk marknadskommunikation
5. Ett effektivare och mer träffsäkert säljarbete
6. Stärka arbetsgivarvarumärket och underlätta rekrytering
7. Fler kvalificerade kundmöten på kortare tid
8. Alltid vara “top-of-mind” på prioriterade marknader

Social Selling; Om Akademin

Programmet vänder sig till dig som har en verifierad målgrupp B2B, ett färdigt erbjudande och viljan att utforska potentialen i LinkedIn och Social Selling som en del av sälj- och marknadsarbetet. Programmet pågår under två månader med start enligt överenskommelse med ledning av en erfaren coach från Mäjt AB som utbildat över 300 personer med mycket goda resultat.

Målsättningen är att du skall lära dig nyttja kraften i LinkedIn som plattform och Social Selling som metodik för att göra mer affärer. En viktig del i detta är att skapa goda vanor, och linjera arbetet så mycket som möjligt med saker som du redan gör.

Träffar och innehåll

- Workshop: Introduktion och utbildning i Social Selling samt LinkedIn (4h)
- Veckomöten: Gemensam avstämning och erfarenhetsutbyte (30m).
- Profilcoaching: Enskild coaching om din personliga profil (1h).
- Coaching: Enskild coaching (1h).
- Eget arbete mellan träffarna: Utifrån ambition, men minimum 1h per vecka

Social Selling; Om Akademin

Precis som med allt annat så behöver vi lägga en grund som vi senare tränar på och utvecklar. Akademin handlar i stor utsträckning om att bygga vanor genom kontinuitet och genom resultat. De grundstenar vi går igenom är:

1. Varför är Social Selling viktigt?
2. Din kundanpassade profil
3. Bygga, utveckla och underhålla ditt nätverk
4. Interagera - här sker magin
5. Så blir det en god vana och rutin
6. Att omvandla kalla samtal till varma möten

Sagt om Akademin

"Värdefullt med insikten om hur jag kan nå ut utan att behöva ringa och jaga kunder."

"Akademin har hjälpt mig förstå hur jag kan hitta, nätverka och bygga relationer med nyckelpersoner såsom kunder, samarbetspartners och investerare. Det hjälper mig också att omvärldsanalysera marknaden och konkurrenter."

"Akademin har hjälpt mig förstå algoritmen och vad som krävs för att kunna jobba med verktyget på bästa sätt"

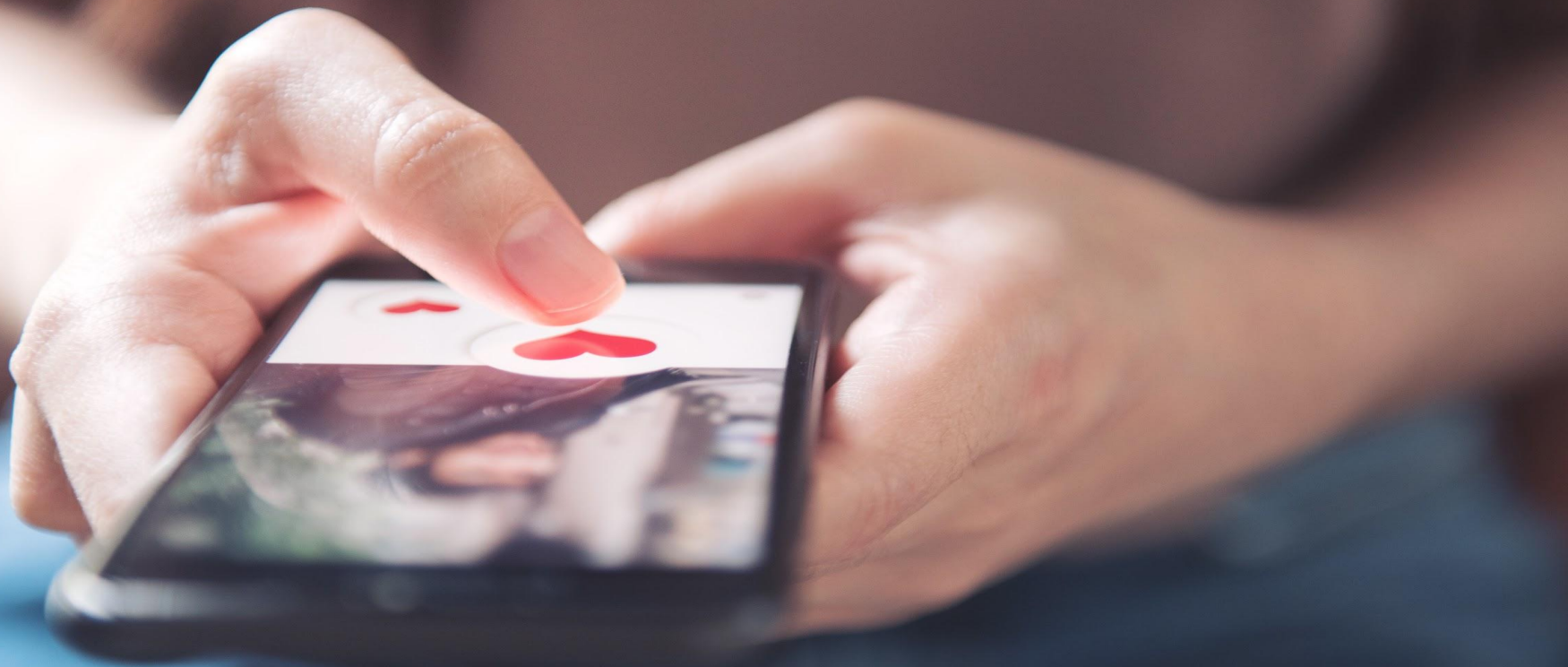
"Det var mycket värdefullt att få struktur, kontinuitet och att därmed komma igång på allvar."

"Både upplägg och innehåll var super! Jätteduktig kursledare!"

"Akademin har gett mig mycket större insikt i hur jag kan använda LinkedIn som ett professionellt verktyg, leadsgenerator och att bygga relevanta nätverk."

"Vi kommer att öka försäljningen och effektivisera vår närvaro på LinkedIn och andra digitala kanaler."

"Ni har hjälpt mig förstå hur jag kan bygga mitt kontaktnät, som kan ge trovärdighet och nya säljmöjligheter. Större möjligheter att nå potentiella kunder direkt."

**MÄJT AB**

Postadress

Dansbanegatan 18
911 33 Vännäs

Besöksadress

Kungsgatan 91
903 47 Umeå

Kontakt

090-10 99 08
info@majt.se

Online

majt.se
facebook.com/majtumea
instagram.com/majtumea

Bank

BG: 238-3289
Org.nr: 559151-5613
VAT: SE5591515613