



MIKKEL SVOLD

4 trin – best practice

SALGSOPTIMER DIN LINKEDIN-PROFIL

INTRODUKTION

HVORFOR BRUGE TID PÅ DIN LINKEDIN-PROFIL?

Lad mig starte med at stille dig et spørgsmål:

Hvornår har du sidst besøgt LinkedIn-profilen til en person, du endnu ikke har mødt?

De fleste beslutningstagere vil gerne vide, hvem de handler med. De vil gerne sikre sig, at du har kompetencerne, at du er venlig, og at de kan have tillid til dig, inden de bruger tid på at mødes med dig.

Derfor er det for de fleste forretningsfolk også en naturlig del af beslutningsprocessen, at de kigger din personlige LinkedIn-profil igennem for at få et bedre billede af, hvem du er.

Din personlige LinkedIn-profil er altså langt fra kun et online visitkort til rekrutteringskonsulenter. Profilen er dit personlige brand på nettet og kan være afgørende for, om det bliver dig eller din konkurrent, der lukker salget.

Derfor skal din LinkedIn-profil være i tiptop stand.

God fornøjelse


Mikkel Svold



Mikkel Svold | (+45) 61 63 23 22 | mikkel@mikkelsvold.dk

TRIN 1: PROFILBILLEDET

VÆR DEN, DU GERNE SELV VIL MØDE

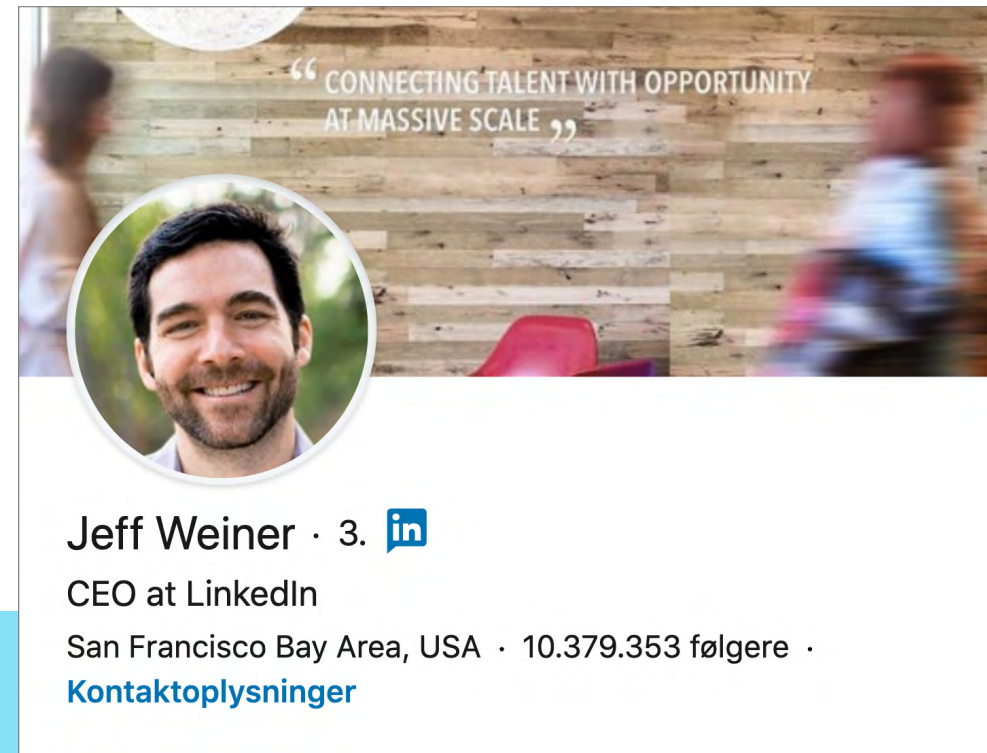
Dit profilbillede er uden sammenligning den vigtigste del af din personlige profil. LinkedIn-profiler med billede får nemlig op til **21x flere visninger** end profiler uden. Og tænk over det: Hvad husker du selv bedst – et ansigt eller et navn.

Jeff Weiners eget billede er et godt eksempel på det, som dit profilbillede skal kunne.

Og jeg ved godt, at det måske er lidt letkøbt at bruge LinkedIns CEO som eksempel, men billedet er særligt godt, fordi han simpelthen ser så rar ud. Han ligner virkelig én, jeg får lyst til at møde. Et ægte smil og venlige øjne.

Sådan skal dit billede også være.

- Find et billede, hvor du ligner dig selv.
- Se venlig og imødekommende ud.
- Lad dit ansigt fylde størstedelen af billedet.
- Undgå sort/hvid – vælg et billede i farver.



TRIN 2: DIN OVERSKRIFT

DU HAR ÉN LINJE TIL AT VÆKKE INTERESSE

Din profilerskrift er det vigtigste stykke tekst på din profil.

Overskriften følger nemlig med dit billede rundt på LinkedIn og bliver vist, når du kommenterer, i søgninger og i det hele taget alle de steder, hvor du optræder på LinkedIn.

For at øge dit salgspotentiale, skal du bruge teksten til at fortælle, hvordan du kan hjælpe dine kunder.

Beskriv, hvilke byrder du løfter fra deres skuldre, og hvordan du skaber værdi for dem. I teksten kan du også opremse nogle af de kernekompetencer, som du gerne vil findes på, når folk søger på LinkedIn.

- Vis, hvilken værdi du skaber for kunderne.
- Begynd overskriften med det, der er vigtigst.
- Brug din titel, hvis den skaber troværdighed og klarhed.
- Inkluder nøgleord i slutningen af overskriften.



STEEN ROSENSTAND

Rådgivende ingeniører |
Produktudvikling | Udstyrsudvikling
| CE-mærkning | Automatisering



STEEN LINDE

Producer, Fotograf & Partner. Jeg fortæller
menneskers og virksomheders historier.



JØRGEN SCHYTTER

Optimerer driften i din forretning |
Ekstern controller | LEAN | Turn around &
forandringsledelse | Strategisk coaching



RASMUS HAMANN

Integrate Director at Vizeum. Helping
brands grow through people, great
content and brilliant partnerships.

TRIN 3: DIT BANNER


UDNYT HELE SCENEN

Mens de fleste allerede har et portrætbillede liggende på computeren, gælder det samme ikke for bannerbilledet til toppen af din profil. Måske er der derfor kun relativt få LinkedIn-brugere, der udnytter muligheden.

Det er en skam, for banneret er din chance for at personliggøre din profil, og det er her, du kan vise din personlighed og dine ydelser, allerede inden folk begynder at scrolle.

Bruger man det rigtigt, giver banneret dig altså øjeblikkelig troværdighed og øger derfor dine chancer for salget markant.



- Lav et banner, der viser hvem du er.
- Brug formatet 1584 x 396 pixels.
- Tag højde for området bag dit profilbillede.
- Husk, at tekst skal kunne læses på mobilen.




The banner for Jacob Rosenvinge features a grid of nine images. The top row includes a red abstract background, a person with a sword, a man in a red shirt, a watch, and a modern building at night. The bottom row includes a circular profile picture of Jacob, a plate of food, a man in a red shirt, a man in a dark shirt, and a white classic car.

Jacob Rosenvinge · 1.
📷 Fotograf 🗣️ Foredragsholder 🤝 Netværker 📞 +45
23327927

[Send meddelelse](#) [Mere ...](#)


 Moment Studio A/S
 Medieskolerne _ Media College Denmark



The banner for Soulaima Gourani features a large portrait of her on the right. On the left, there is text: 'THE PROVEN LIFE DESIGN FORMULA™ by SOULAIMA GOURANI'. Below this is a circular award logo 'LEAS INTO PRACTICE AWARD' and a logo for 'Women Reignite'.

Soulaima Gourani · 1.
Online Coach & Keynote Speaker * Ranked #30 in the world
*Author *Expert Future Of Work *Founder of
Womenreignite.com

[Send meddelelse](#) [Mere ...](#)

 Women Reignite Inc
 Yale University

TRIN 4: DIT RESUMÉ

TAL IND I DIN KUNDES VERDEN

Som i enhver salgssituation, handler det om at sætte sig ind i din kundes verden. Det handler om, at dine kunder tror på, at du forstår deres problemer, og at du forstår at løse dem.

De samme regler gælder, når du vil sælge med din LinkedIn-profil, og her er dit personlige resumé afgørende.

Brug resuméet til at vise dine kunder, at du forstår deres problemer. Italesæt nogle af de udfordringer, som du ved, de har, og som du løser for dem.

- Beskriv din kundes problem, og hvordan du løser det.
- Udnyt den fulde længde på 2.600 tegn.
- Gør teksten læsevenlig med linjeskift og punktformer.
- Inkludér dine kontaktinformationer.



INGER HJORT

Om

Mit kald i verden er at assistere dig, som vil gøre godt og gøre det godt. I'm here to serve!

- ➔ Få frigivet tid til møder, innovation og forretningsudvikling
- ➔ Få overblik, struktur og ro
- ➔ Få styrket dine kunderelationer med stærk og autentisk kundeservice

Når du indgår et samarbejde med mig, får du en Advisor og en Personal Angel. En opgave og en rolle, som betyder, at jeg går aktivt ind i din virksomhed med et ønske om at anvende viden, visdom, erfaring og netværk for at løfte både dig og din virksomhed.

Min mission er, at du må lykkes. Og jeg er 100 procent dedikeret til at hjælpe dig hele vejen til målet.

Som din Personal Angel er jeg altid med dig - også når du ikke umiddelbart kan se mig.

Vil du vide mere om, hvordan jeg kan hjælpe dig, så send en invitation til at connecte her - du er også velkommen til at ringe eller skrive til mig.

Jeg glæder mig til at møde dig.

📞 2211 8639
✉ inge@connecte.dk

Personal Angel favner bredere og dybere end en assistent. Samarbejdet er tæt og fortløftigt, og med gensidig respekt og ærlighed. En essentiel ramme for at vi sammen kan løfte dig, dit produkt og unikke budskab ud i verden.

Om

Mit kald i verden er at assistere dig, som vil gøre godt og gøre det godt. I'm here to serve!

- ➔ Få frigivet tid til møder, innovation og forretningsudvikling... se mere

- ➔ Event Management
- ➔ Lydproduktion som fx podcast og meditationer
- ➔ SoMe og vedligehold af web

En Personal Angel er for dig som arbejder holistisk. For dig som ved, at nogle gange findes svaret i et eksempel og andre gange må vi søge i hjertet. Det er for dig som har et transformerende produkt eller budskab som du ønsker at dele med verden.

Del din stemme og gør en positiv forskel.

📞 2211 8639
✉ inge@connecte.dk

Connecte - når ord skal ud 'over scenekanten'!

Ord sagt om mig:

Generøs, vis, omsorgsfuld, vanvittig skarp, nærværende, struktureret, ildsjæl, oprigtigt, (k)ærlig, eksekverende, kreativ, grundig, engageret, seriøs, professionel med en bred kompetenceprofil indenfor koordinering, markedsføring, kommunikation mv.

En kvinde som forener mennesker, der gerne vil ud med et budskab, mennesker der har noget på hjertet og kvinder som hjælper andre med at give udtryk.

Et menneske som møder andre med tilgangen, "du er ok, jeg er ok" - og med en tro på at formidling bygges på klarhed og med et ønske om at så fine frø, så samarbejdspartnere kan vokse endnu mere.

Flere ord under 'Recommendations'

SALGSOPTIMER DIN PROFIL

ER DIN PROFIL KLAR TIL SALG?

De fleste LinkedIn-profiler ser ud præcis, som da de i sin tid blev oprettet. Måske er profilt billedet blevet opdateret, og måske er der kommet en ny stilling eller to på CV'et, men i bund og grund er de uændrede.

Det betyder også, at de fleste LinkedIn-profiler er lavet med rekruttering i sigte – ikke salg. Du behøver derfor ikke at genopfinde hele din online tilstedeværelse for at give dig selv et forspring i salget.

Din profil skal bare være bedre end dine konkurrenters.

God arbejdslyst!



Mikkel Svold | 61 63 23 22 | mikkel@mikkelsvold.dk

