



Derfor er social selling en gave til soloselvstændige

Hvorfor er folk på LinkedIn?



1

Hvad er social selling og hvorfor bruge det?

2

Sådan arbejder du med social selling

3

Hvad er udbyttet?

4



Leif Carlsen

lc@socialsellingcompany.dk | (+45) 41 900 800 | @leifcarlsen



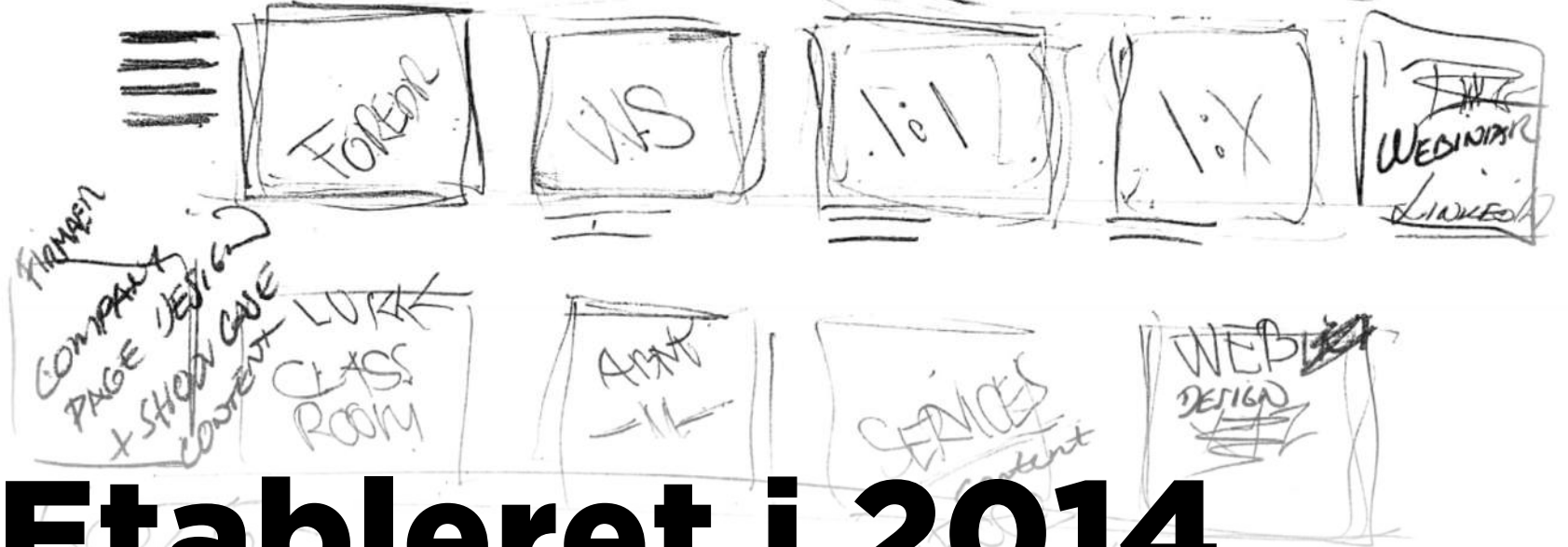
Eva Sachse

es@socialsellingcompany.dk | (+45) 61 46 93 40 | @evabgsachse

**Social
Selling
Company**

ETABLERET
8. APRIL 2014

The Social Selling Company (The Social Selling Company)



Etableret i 2014

DEN UDVIDEDE SALGSTRAGT

Vi hjælper med at skabe salg uden at sælge

Passiv købsproces eller latent behov

Aktiv købsproces



Google

69% af virksomhederne, som ikke foretager digitale indkøb, researcher online før offline køb
Kilde: DT Handel

Evaluering

Køb



Salg

Møder, oplæg, tilbud, POC, referencer o.lign.



Konvertér



Connect



Interager



Indlæg

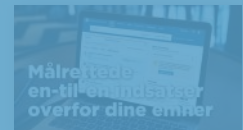
CV og job

Konkur

Video

Afstemninge
r

Artikler og
nyhedsbreve



Pull salgsindsatser

Push indsatser



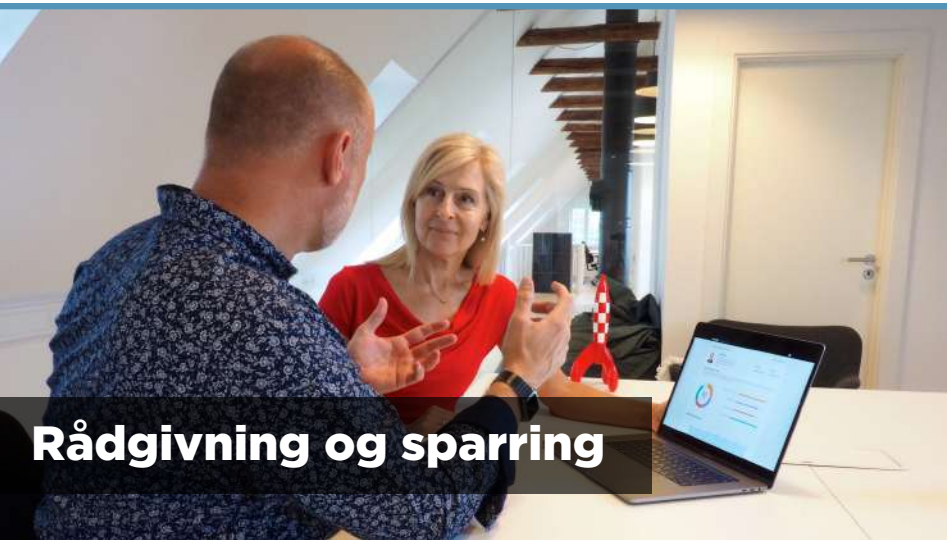
Foredrag



Kurser og workshops



Rådgivning og sparring





Indflyvning



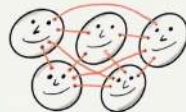
**Hvorfor bruge
social selling?**

START



1

**Hvorfor er
folk på LinkedIn?**



Holde sig ajour med netværket



Viden og information



Inspiration



Markedsinformation



CV og job

Hvorfor er folk på LinkedIn?

A close-up photograph of a middle-aged man with short, graying hair and a goatee. He is wearing a dark suit jacket, a light-colored shirt, and a dark tie. He has a wide, enthusiastic smile, showing his teeth, and his eyes are wide open. He is giving a thumbs-up gesture with his right hand. The background is a plain, light-colored wall.

**Lad være med at
sælge på LinkedIn**



[Redacted] · 1.

Licensfri POS Kassesystemer og Kasseterminaler og et enkelt Cloud system på Android til Webshop og Dinero også på Tablet. Mere her: [\[Redacted\]](#)



Licensfri Kassesystemer og Kasseterminaler
Tablet Windows 10, Printer, Skuffe, Scanner, Programmeret, Hotline u/b.



Shuttle 15,6 Windows 10, Printer Programmeret, Hotline u/b
Ekstra: Kundedisplay, Scanner.



FEC PP-1635 15 Windows 10, Printer, Programmeret, Hotline.
Ekstra: Kundedisplay, Scanner, Integreret vægt, Dankort mm.



[Redacted] Windows 10, Printer, Hotline u/b.
Ekstra: Kundedisplay, Printer.



Løs kassesoftware Windows leveres programmeret online. Efterfølgende gratis support. Få et gratis tilbud. Spar penge.



Cloud system, Android, Webshop, Dinero, Dankort. Leveres også som Tablet 10,5". Samme funktioner.



Synes godt om · Kommenter · Del · Send

Vær den første, der reagerer



[Redacted] · 1.

Licensfri POS Kassesystemer og Kasseterminaler og et enkelt Cloud system på Android til Webshop og Dinero også på Tablet. Mere her: [\[Redacted\]](#)



Licensfri Kassesystemer og Kasseterminaler
Tablet Windows 10, Printer, Skuffe, Scanner, Programmeret, Hotline u/b.



Shuttle 15,6 Windows 10, Printer Programmeret, Hotline u/b
Ekstra: Kundedisplay, Scanner.



FEC PP-1635 15 Windows 10, Printer, Programmeret, Hotline.
Ekstra: Kundedisplay, Scanner, Integreret vægt, Dankort mm.





Aures 14 Windows 10, Printer, Programmeret, Hotline u/b.
Ekstra: Scanner, kundedisplay, Tjenerlås, Køkkenprinter.



Løs kassesoftware Windows






 Salgs og sikkerhedskonsulent hos Verisure.
5md. · Redigeret · 


Betaler du for meget for for meget for din alarmløsning i virksomheden?


Måske kan jeg spare dig/Jer for et væsentligt beløb og samtidigt tilbyde dig markedets mest innovative alarmløsninger.





Book et uforpligtende møde hvor vi tager en snak omkring virksomhedens behov og de muligheder jeg kan tilbyde ift. indbrudssikring, SOS tryk, brandsikring, vagtservice og videoovervågning.

Du får naturligvis et tilbud med det samme.




Book venligste direkte

Sikkerhedskonsulent ved Verisure
Mobil direkte 
Email: 



 1 · 1 kommentar


 Synes godt om  Kommenter  Del  Send

Mest relevant ▾

  5md. · 

Salgs og sikkerhedskonsulent hos Verisure.

Lige en historie fra det virkelige liv:
Natten til onsdag gik alarmen hos en tandlæge. Årsagen var, at tre tyve var brudt ind for at stjæle tandlægeklinikens dyre u ... se mere

Synes godt om  1 | Svar



 Salgs og sikkerhedskonsulent hos Verisure.
5md. · Redigeret · 

Betaler du for meget for for meget for din alarmløsning i virksomheden?

Måske kan jeg spare dig/Jer for et væsentligt beløb og samtidigt tilbyde dig markedets mest innovative alarmløsninger.

Book et uforpligtende møde hvor vi tager en snak omkring virksomhedens behov og de muligheder jeg kan tilbyde ift. indbrudssikring, SOS tryk, brandsikring, vagtservice og videoovervågning.

Du får naturligvis et tilbud med det samme.

Book venligste direkte

Sikkerhedskonsulent ved Verisure
Mobil direkte 
Email: 





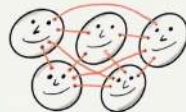
Prølioghørher!!

Mangler du varebil med hurtig levering ?
Så har jeg få stk på lager som kan være klar på kort tid.
Giv mig et ring på [redacted]





**Hjælp i stedet dine
kunder med at købe**



Holde sig ajour med netværket



Viden og information



Inspiration



Markedsinformation



CV og job

Husk hvorfor at folk er på LinkedIn



Hvad er **2** social selling og hvorfør bruge det?

Definitioner



DEN UDVIDEDEDE SALGSTRAGT

Social selling: Salg uden at sælge



Google

Passiv købsproces eller latent behov

Aktiv købsproces



69% af virksomhederne, som ikke foretager digitale indkøb, researcher online før offline køb
Kilde: DI Handel

PULL
SOCIAL SELLING



PUSH
SOCIAL SELLING



SALES NAVIGATOR

Pull salgsindsatser

Push indsatser



Social selling

so•cial \ 'sō-shəl\ sell•ing \ 'sɛlɪŋ\

Social selling er en metode til at udvikle relationer som en del af salgsprocessen. Skåret ind til benet handler det om at få en køber til at kende dig, kunne lide dig og stole på dig via markedsførings- og salgsindsatser på de sociale medier.

Pull social selling metodikken

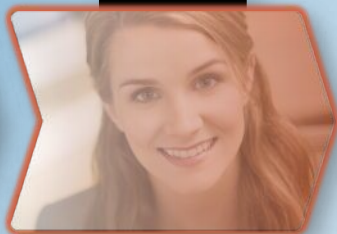
1



SYNLIGHED

Du skal være synlig på LinkedIn (og måske også andre sociale medier) for at nå ud til din målgruppe. Formålet er at skabe kendskab til dig som person og den virksomhed som du repræsenterer.

2



"LIKEABLE"

Det som du poster på eksempelvis LinkedIn skal være "likeable", altså noget som dit netværk og netværkets netværk synes er relevant, interessant og værdiskabende på en måde, der gør, at de har lyst til at klikke på like, kommentere eller dele dine opslag.

3



TILLID

Der skal opbygges tillid til dig som person. Det gør du ved at lytte, lære, hjælpe og inspirere dit netværk på LinkedIn. Derigennem kan du opbygge troværdighed i forhold til din faglighed og ekspertise. Det kan du bl.a. gøre ved at dele ud af din viden og ekspertise via kommentarer og dine egne indlæg og artikler på LinkedIn.

4



RELATIONER

Find frem til relevante beslutningstagere og influenter som du ønsker at starte dialoger med. I første omgang handler det om at få etableret en god relation med en potentiel kunde med fokus på at være behjælpelig og lære virksomheden og personen at kende, forstå hans eller hendes rolle og hvad du måske kan hjælpe virksomheden med.

5



SALGET

Når du har arbejdet med din synlighed, postet indhold som netværket synes er relevant og interessant, der er opbygget tillid til din person og du har etableret relationer til potentielle nye kunder, kan du begynde at arbejde med specifikke salgsindsatser, herunder at få aftalt møder o.lign.

LinkedIn er togskinnerne

PLATFORM
OG TEKNOLOGI

**METODE
OG MINDSET**

DIG

**Social selling
er toget**

A long freight train consisting of numerous tank cars is shown from a low angle, moving along tracks. The train is illuminated by a bright, low sun, creating a strong red and orange glow across the scene. The sky is bright and hazy. The train cars are dark, with some showing red accents. The tracks curve into the distance on the right side of the frame.

**Social selling
is slow selling**



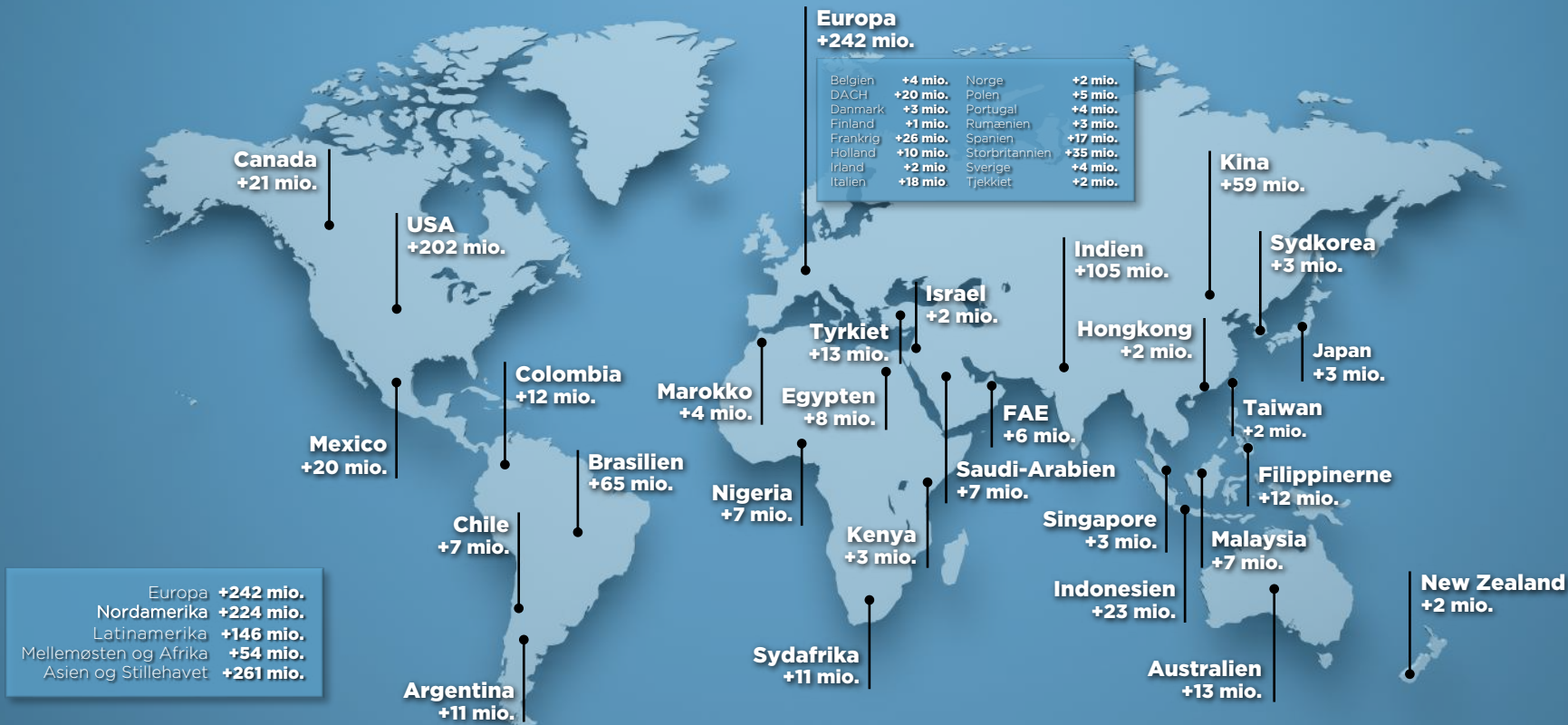
**Når det ruller er
det svært at stoppe**

**Hvorfor skal du
bruge social selling?**

A man and a woman in business attire are sitting at a desk, looking at a large computer monitor. The man is pointing at the screen, and the woman is looking at it with interest. The background shows a blurred office environment with other people.

**Dine kunder
er på platformen**

Over 3 millioner danskere er på LinkedIn





Beslutningstageren går den digitale vej



90 % af B2B-indkøbere starter deres købsrejse med online søgninger

Google

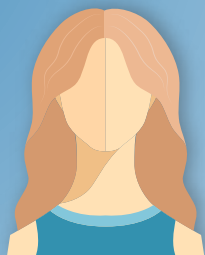
68 % foretrækker at gennemføre deres informationssøgning uden kontakt med en leverandør

Forrester

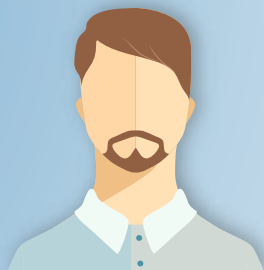
62 % siger at de kan lave leverandørlistor alene på basis af digitalt indhold

Forrester

Beslutningstageren har digitaliseret sin købsproces



**Er digital
superbruger**



**Har Google som
sin bedste ven**



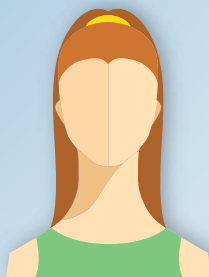
**Identificere selv
sine behov**



**Uddanner sig selv
indenfor sit behov**



**Er netværksorienteret
via de social medier**



**Bruger sit netværk
som erfaringsbase**

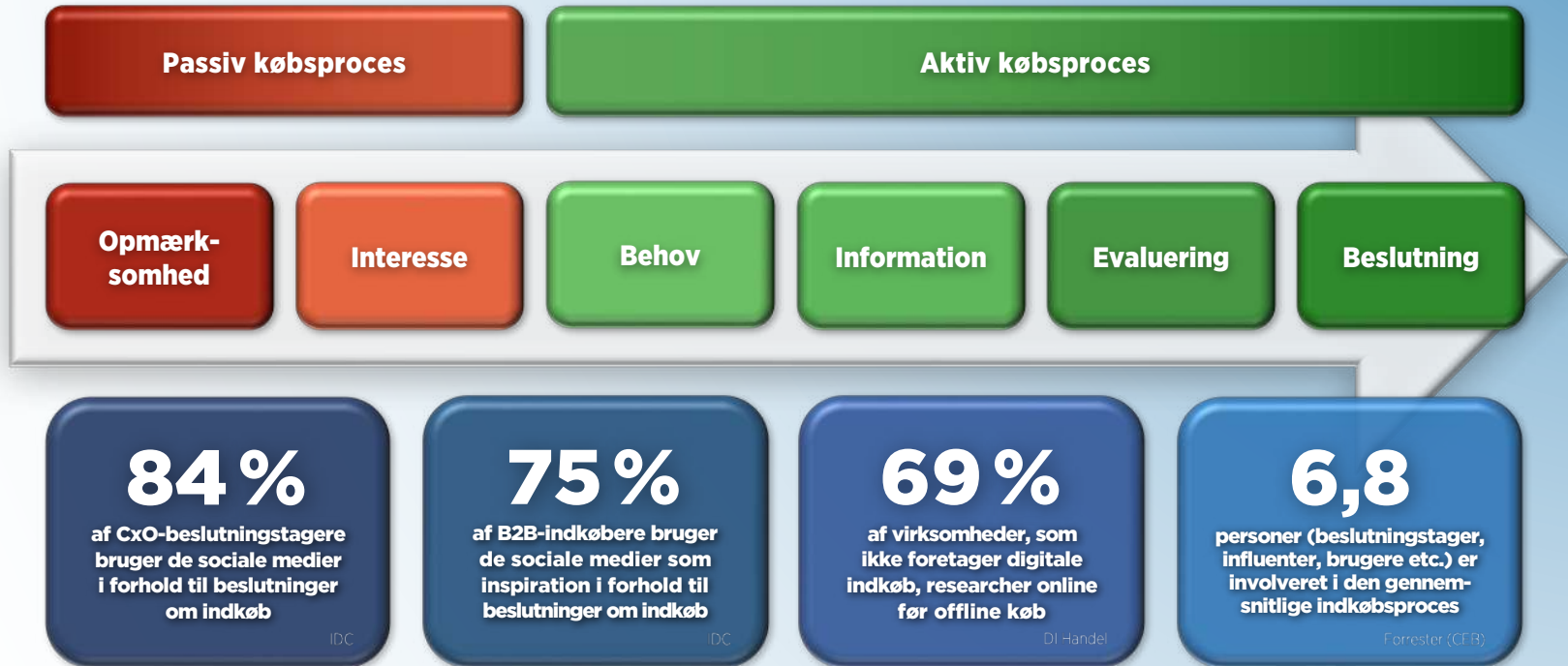


**Har adgang til stort
set hele verden**



**Har fuld kontrol
over købsprocessen**

Den moderne købsproces



Den typiske indkøber vil have viden

3

De 4 vigtigste faktorer for at en indkøber har lyst til at gå i dialog med en leverandør

26 % Forstår min virksomheds forretningsmodel

25 % Er en "Subject Matter Expert"/"Thought Leader"

25 % Giver værdifuld rådgivning, uddannelse eller værktøjer

25 % Kender min virksomheds produkter/services

A woman with dark, curly hair and a bright smile is the central focus. She is wearing a yellow top and a gold necklace. The background is a plain, light-colored wall.

**Sørg for at du
leverer den viden**



3

**Sådan arbejder du
med social selling**



2 måder som du kan

lave social selling på

1

PULL

2

PUSH

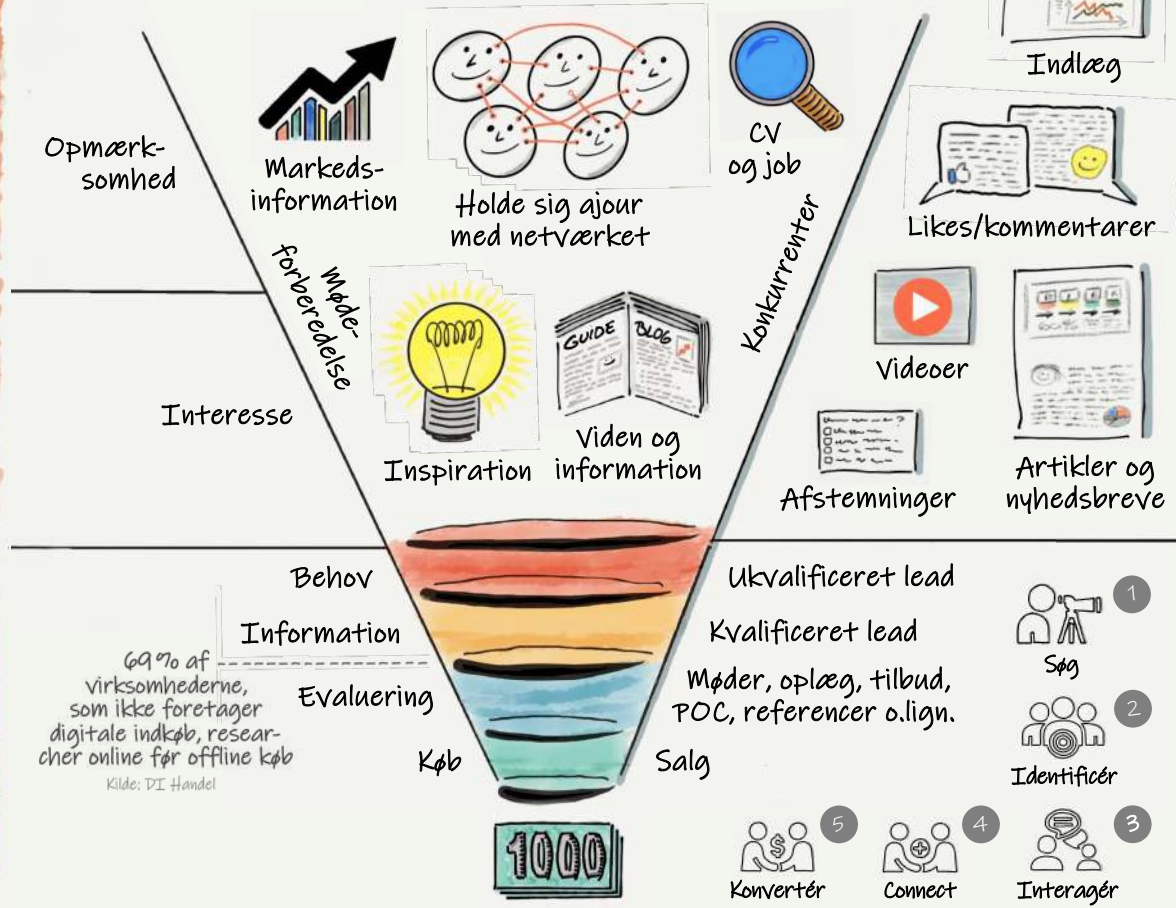
Google



Aktiv købsproces

Passiv købsproces eller latent behov

DEN UDVIDEDE SALGSTRAGT



PULL SOCIAL SELLING

Du vidensdeler

Du inspirerer

Du svarer på spørgsmål

PUSH SOCIAL SELLING

Målttede en-til-en indsatser overfor dine emner

SALES NAVIGATOR

Push indsatser

Pull salgsindsatser

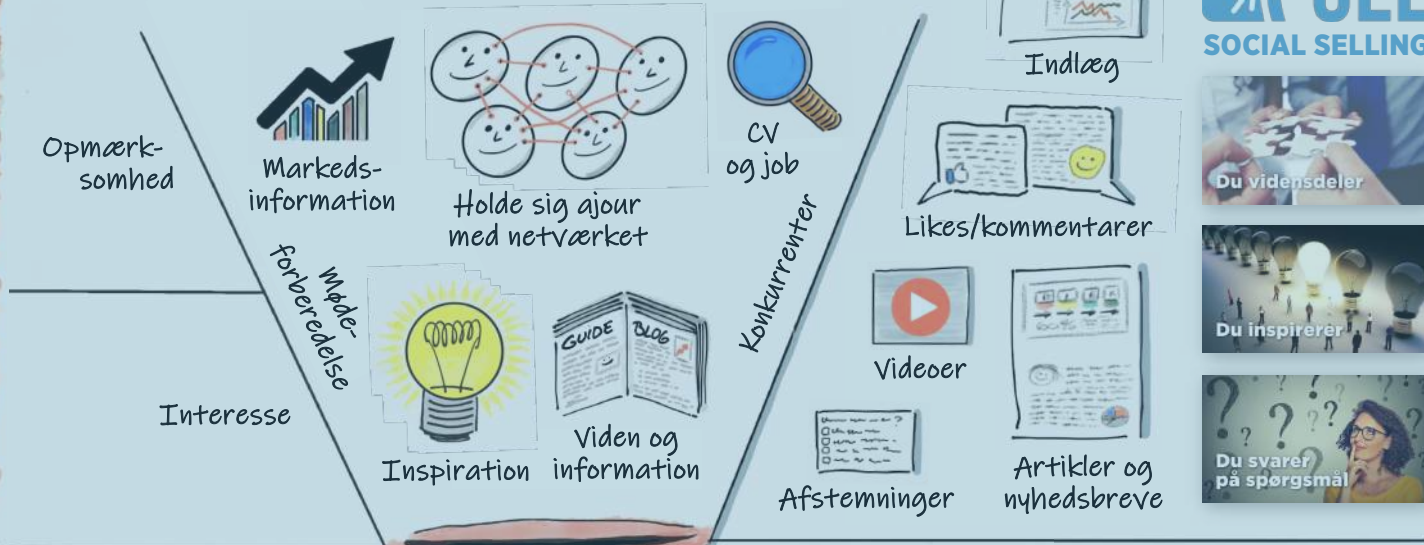
1

PULL



DEN UDVIDEDE SALGSTRAGT

Passiv købsproces eller latent behov



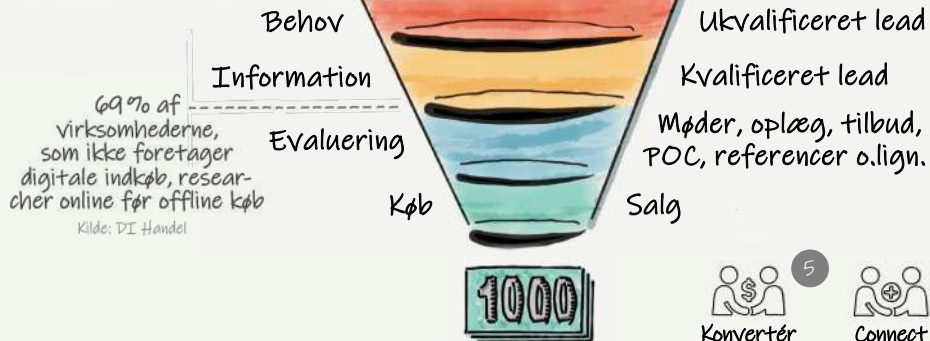
PULL
SOCIAL SELLING



Pull salgsindsatser

Google

Aktiv købsproces



69% af virksomhederne, som ikke foretager digitale indkøb, researcher online før offline køb
Kilde: DI Handel



PUSH
SOCIAL SELLING



SALES NAVIGATOR

Push indsatser

Med pull social selling kan du tiltrække kundeemner



A 3D rendering of a communication tower with satellite dishes and a globe, set against a starry space background. The tower is a black lattice structure with two large yellow satellite dishes and a blue spherical antenna at the top. It is positioned on the horizon of a blue and green globe. The background is a deep blue space filled with numerous white stars.

**Din profil er
en sendemast**



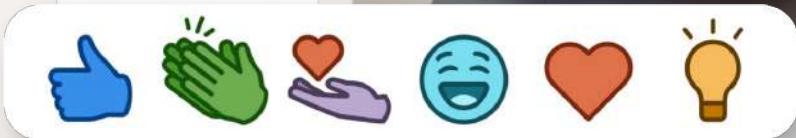
Du er en radiovært



PREMIUM

Eva Sachse

LinkedIn ekspert |
Social selling |
Hjælper dig med at få
kunderne til at
komme til dig | Digital
marketing, salg og
forretningsudvikling |
Sociale medier |
Chokoladejunkie



32 kommentarer

Navigator

Synes godt om Kommenter Del Send

Like/synes godt om

**Eva Sachse** · 1.

LinkedIn ekspert | Social selling | Hjælper dig med at få...

Derfor skal du bruge tid på social selling 👍

Meddelelser 1Social
Selling
Company

**Eva Sachse**

LinkedIn ekspert | Social selling | Hjælper dig med at få kunderne til at komme til dig | Digital marketing, salg og forretningsudvikling | Sociale medier | Chokoladejunkie

Følgere

6.094

Send meddelelse

Vis i Sales Navigator

Du og 37 til

6 kommentarer

Synes godt om

Kommenter

Del

Send



Her skriver du din kommentar (maksimalt 1.250 tegn).

Du kan tagge personer og virksomheder ved at skrive @ og indtaste navn. Eksempel: "Det er **Peter Schjødt** fra **Plead** som jeg afholder webinarret sammen. Han er super skarp på den digitale købsrejse, og du får masser af konkrete idéer du kan arbejde videre med".

Du kan tilføje billede/grafik for at forstærke din kommentar visuelt.

Du kan tilføje emojis til din kommentar 🍌

Du kan også tilføje #hashtags.



Kommentarer kan udstille din faglighed

Opslå

Lefl Carlsen
Social selling og LinkedIn ekspert | Jeg hjælper med at skabe værdifulde...
STOP MED AT BRUGE DEL KNAPPEN

Der er ikke altid gode ideer

Stop med at bruge DEL knappen

Del **X**

Folk vil hellere se alle og gamle indlæg end læse andres indlæg

Fordi den virker IKKE!

101 · 10 kommentarer

Synes godt om · Kommenter · Del · Send

5.033 skninger af dit indlæg / feed

Claus Christoffersen
Jeg hjælper med udvælgning af finansielle processer og ERP...
Har du styr på hvad det koster at håndtere og bogføre et bilag?

1 krone? 10 kroner? 100 kroner? Eller mere?

Gad vide hvad det koster at håndtere og bogføre et bilag?

Indsigtsfuldt · Kommenter

Vingmed A/S
2.571 følgere
Hvad består et mundbind egentlig af?

Vi har skæpet et type II mundbind over for at se de forskellige lag. Vi har 1... so mere

Hvad består et mundbind egentlig af?

YDERSTE LAG
Det lag, der holder vand væk, og som er mest tykt. Det er normalt lavet af polypropylen eller et andet syntetisk materiale. Det fungerer som en barriere mod vand og olie.

INERSTE LAG
Det lag, der absorberer snavs og lugt. Det er normalt lavet af et materiale, der kan absorbere snavs og lugt. Det fungerer som en barriere mod lugt og snavs.

MIDTERSTE LAG
Det lag, der holder partikler væk. Det er normalt lavet af et materiale, der kan fange partikler. Det fungerer som en barriere mod partikler.

Indsigtsfuldt · Kommenter · Del · Send

Lefl Carlsen
Social selling og LinkedIn ekspert | Jeg hjælper med at skabe værdifulde...
HAR DU BRUVET MDEO på dine profiler på LinkedIn?
HVIS IKKE, hvad skyldes det så? 'Teirisk' Mangel på tid? Frygt?

71 · 127 kommentarer

Synes godt om · Kommenter · Del · Send

Marco Andersen
Særligt interesseret i netværk og store virksomheder, der vækster...
Du ved ret sikkert hvad et SIM-kort er!

Ved du også hvad et eSIM-kort er?

SIM-kort vs eSIM

21 kommentarer · 2 delinger

Indsigtsfuldt · Kommenter · Del · Send

Claus Christoffersen
Jeg hjælper med udvælgning af finansielle processer og ERP...
Hvad i alverden har Lokomotivkvalitet, satsbevædt, kronprins Frederik, mezzos, mobile kufferver, tech-høvskeetere og netværking ofløstet?

TECHBBO

14 · 10 kommentarer

Vid med · Kommenter · Del · Send

Eva Secher
LinkedIn ekspert | Social selling | Jeg hjælper med at få kunderne til at...
Får du trænet din personlige LinkedIn algoritme?

Skal jeg virkelig det? kan du spørge og ja, det er en god ide at gøre, hv... so mere

Vid med · Kommenter · Del · Send

Vibeke Datamann
VITEC · 340 følgere
VELKOMMEN TIL Anja Vestergaard

Isidste uge bad vores supercheff Dan Møller Andersen velkommen i... so mere

Velkommen til Anja Vestergaard

75 · 10 kommentarer

Synes godt om · Kommenter · Del · Send

Lefl Carlsen
Social selling og LinkedIn ekspert | Jeg hjælper med at skabe værdifulde...
Nej tak til LinkedIn stories - i hvert fald for nu!

Stories er stadigvæk en forholdsvis ny ting på LinkedIn - faktisk så n... so mere

NEJ TAK vs Stories

14 · 20 kommentarer

Synes godt om · Kommenter · Del · Send

Vibeke Datamann
VITEC · 340 følgere
Sender du guldet op i supportten?

Ingen IT systemer er fejlfrie og ingen IT systemer dukker over al tænkt... so mere

Samler du guldet op i supportten?

14 · 7 kommentarer

Synes godt om · Kommenter · Del · Send

Synlighed via opslag



**Succes med pull
kræver at du sår
før du kan høste**

Du skal publicere regelmæssigt



PUBLICER
1-2 GANGE OM UGEN

A woman with dark, curly hair is shown in profile, yawning. She has her eyes closed and her hand is covering her mouth. She is wearing a yellow top and a gold necklace. The background is a plain, light-colored wall.

**Du skal
kæmpe for
opmærksomheden**



90 meter



Folk
scroller
90 meter
hver dag



**Du skal
være relevant**

"OVERSKRIFT" | Er ideelt set på 40-50 tegn. Skriv eventuelt de første 1-3 ord med store bogstaver

"BRØDTEKST" | Din tekst kan være på op til 3.000 tegn inklusive "overskrift", links m.m.

LINK | Link gerne til relevant artikel, guide eller lignende

VISUELT BLIKFANG | Tilføj 1-9 billeder, en PDF eller video for at give dit indlæg et visuelt blikfang

Gør opslagene visuelt indbydende

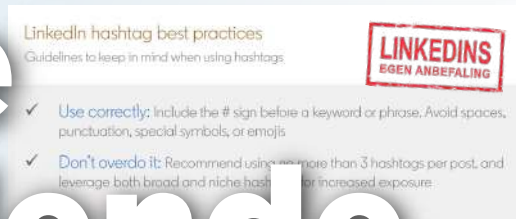


EMOJIS | Brug gerne emojis men gør det med måde 🍌

WHITE SPACING | Tilføj linjeskift for at øge læsevenligheden

TAGGING | Tag personer og virksomheder (op til 5)

HASHTAGS | Tilføj op til 3-5 hashtags. Brug industri-termer og brancheord.



**Inden du poster:
Kan dit indlæg
bestå disse
tre tests?**



1

”Og hvad så?” testen

Hvad er din virksomheds kerneværdier? 🧐

Det er et spørgsmål, som **vi** har valgt, at bruge meget tid på - og overvejet grundigt de seneste par måneder...

Vi har sat os selv under loop for at sikre, at **vi** efterlader det indtryk, som **vi** ret faktisk ønsker.

Det betyder, at **vi** hos **■■■■■** er i gang med en kærlig makeover, hvor **vi** gennemtænker og investerer i en gennemført marketingstrategi - så **vi** fortsat, kan være den forlængede marketing arm, som **vi** ønsker 🙌

Vi ønsker at hjælpe vores kunder med god og tryk vejledning, så de når sikkert i mål - og det skal hele virksomheden og vores kommunikation emne af...

Allt fra vores logo til website får derfor en opfrisket identitet - i tråd med vores gamle - som tydeligt understøtter vores kerneværdier.

Som **■■■** siger: "Det er vigtigt en gang i mellem at stoppe op og tjekke sin virksomhed efter: lever **vi** efter virksomhedens ånd? Kommunikerer **vi** i tråd med vores værdier? Jeg tror, det er helt essentielt at få en øget bevidsthed om det - og bruge det aktivt i hverdagen."

For at komme sikkert i mål har **vi** teamet op med **■■■■■** (direkte tag) **■■■■■** hvor @Jan og @Jesper sørger for, at **vi** får den rette hjælp og sparring på vores rejse. Og det tegner allerede rigtig godt!

■■■ er også vokset i størrelse de seneste par år og har flere nye dygtige medarbejdere ombord, så tiden føles rigtig! siger **■■■**

Vi glæder os til at vise jer, hvad **vi** går og arbejder på 🙌

”Vi”, ”Os” eller ”Jeg” testen

AFSENDERORIENTERET



**Jeg
Mig
Min
Vi
Os
Vores**

MODTAGERORIENTERET



**Dig
Du
Din
I
Jer
Jeres**

3

KUN I DAG!

RING TIL MIG

CONNECT

PÅ LAGER

SKRIV TIL MIG

BOOK MIG

SLÅ TIL NU

SPAR 20% NU

Salgstesten?



**Hvis ikke
bestået, må du
tilbage til tasterne**



**Hvis bestået, er du
klar til at poste**

Slå op 

A woman with dark, curly hair is smiling warmly at the camera. She is wearing a yellow t-shirt and a gold chain necklace. Her hands are positioned in front of her chest, with her fingers interlaced to form a heart shape. The background is a plain, light-colored wall.

Så gør dig umage

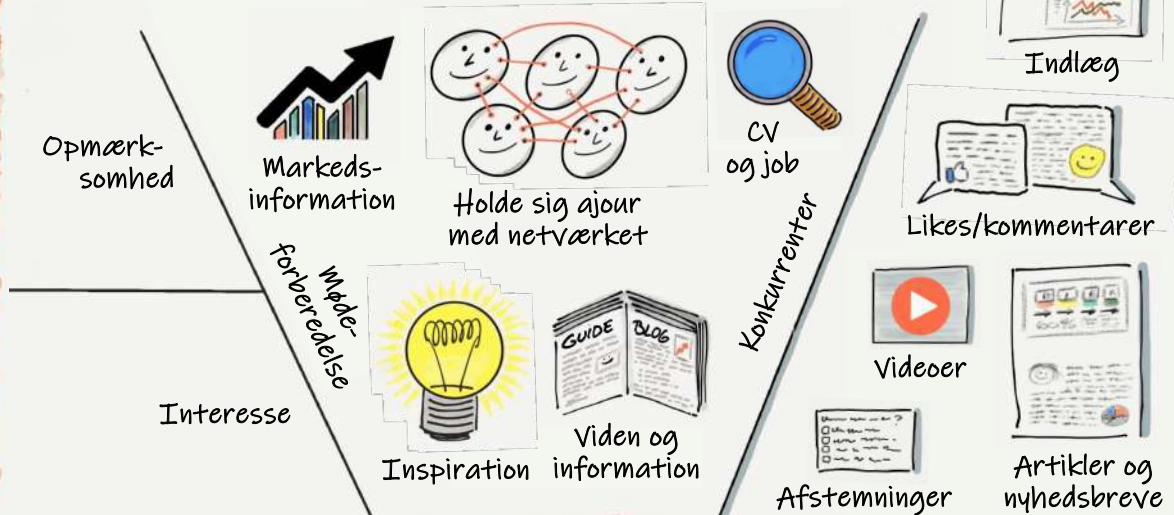
2

 PUSH



DEN UDVIDEDE SALGSTRAGT

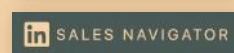
Passiv købsproces eller latent behov



Pull salgsindsatser

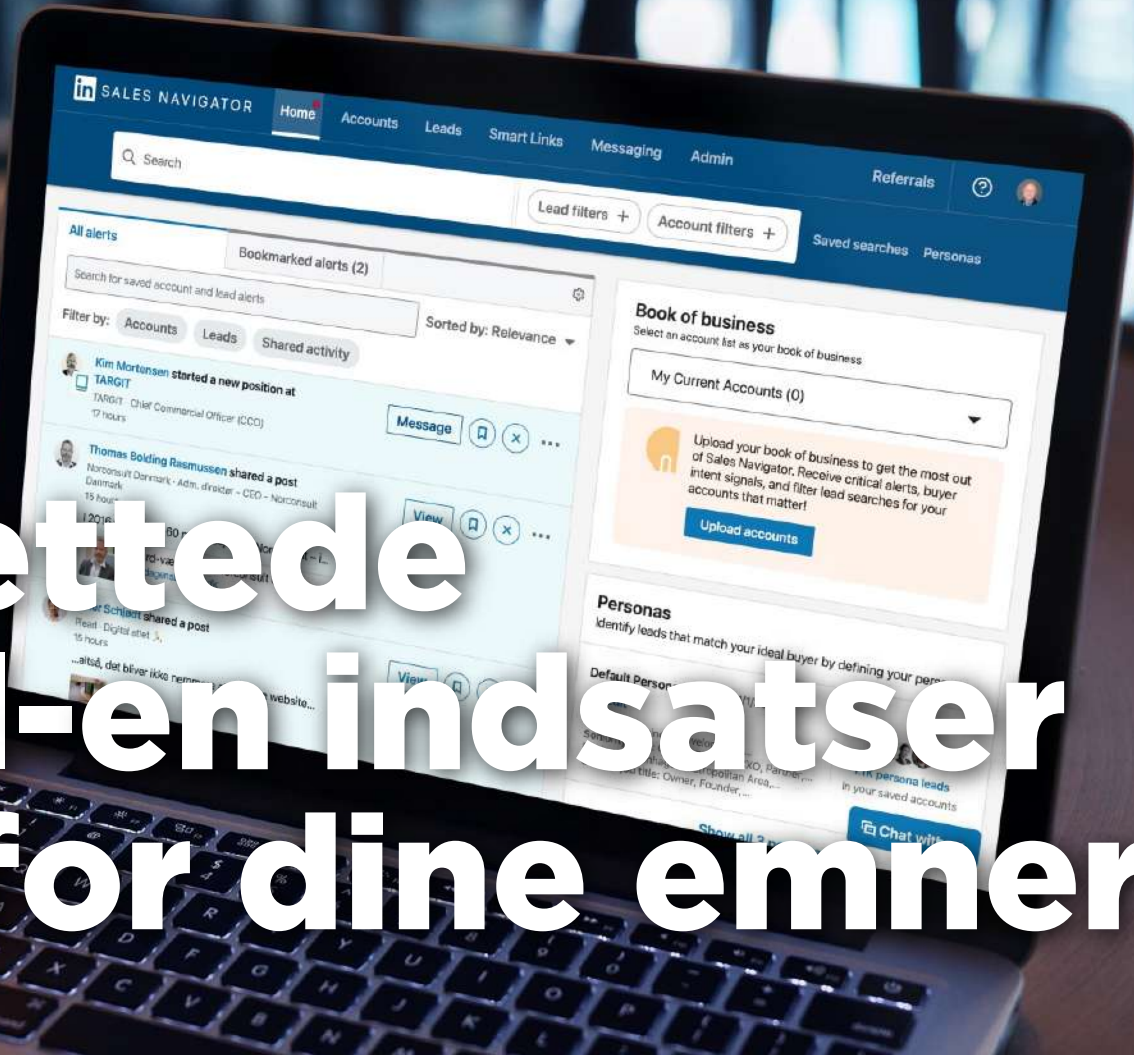
Google

Aktiv købsproces



Push indsatser

Målrættede en-til-en indsats overfor dine emner



Her finder du emner på navneniveau



Rikke Bech Skougaard



Hybjerghus
Optimering

Status: Emne

Rolle: Beslutningstager

Potentiale: Højt

Deadline: 23. august 2023

Opret forbindelse



Struktur og proces skaber resultater

S

SØG



I

IDENTIFICÉR



I

INTERAGÉR



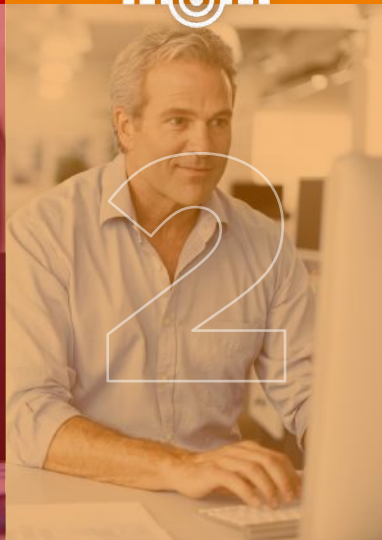
C

CONNECT



K

KONVERTÉR





1

Søg 

2

Identificer



3

Interagér 

4

Connect 

5

Konvertér 



Hvad er næste handling?

- Mappe kundens købscenter.
- Identificere potentielle pains/gains.
- Følge beslutningstagerens gøren og laden på LinkedIn.
- Connecte med personen og introducere mig selv.
- Dele nøje udvalgt indhold med beslutningstageren.
- Invitere til dialog.
- Book indledende møde.

The background is a solid blue color with a network of white lines connecting various circular icons. The icons include a group of people, a bar chart with a magnifying glass, a person with a briefcase, and a person at a presentation. In the center, there is a large circular graphic with the text 'CRM' in large letters and 'CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT' below it.

Registrer altid næste handling i CRM-systemet

S

SØG

I

IDENTIFISER

I

INTERAGER

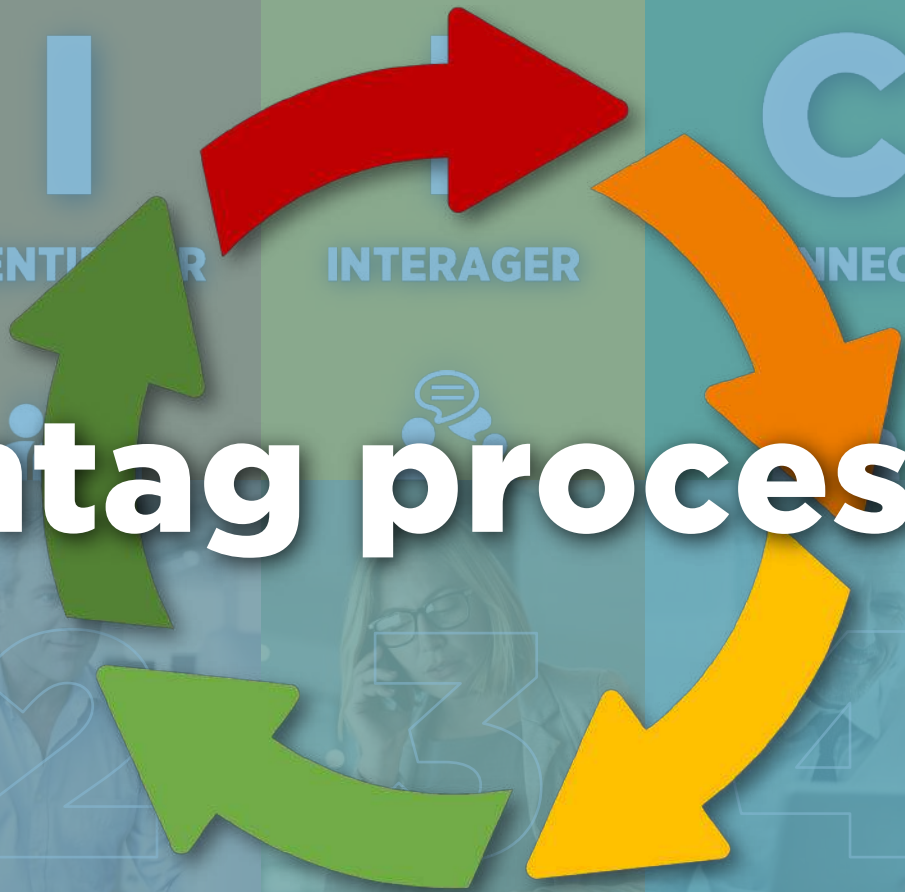
C

CONNECT

K

KONVERTER

Gentag processen





4

Hvad er udbyttet?

Gevinst- og udbytteoversigt



BRANDING OG SYNLIGGØRELSE

- **Professionalisering af jeres digitale aftryk** gennem udarbejdelse/opdatering af jeres LinkedIn virksomhedsside samt opdatering af udvalgte medarbejders LinkedIn profil.
- **Øget synlighed** i markedet.
- **Synliggørelse af jeres ekspertise** overfor relevante influenter og beslutningstagere.
- **Employer branding** overfor såvel nuværende som kommende medarbejdere.

RELATIONSUDVIKLING OG LEADGENERERING

- **Øget påvirkning i den indledende del af kundens købsproces** via social selling indsatser.
- **Få kunderne til at "lytte" direkte til jeres budskaber** via nyhedsstrømmen og i direkte dialoger mellem sælgere og kunder.
- **Etablering af nye kunderelationer** gennem proaktiv udbygning og dyrkelse af sælgernes professionelle netværk.
- **Mødebooking** ved hjælp af LinkedIn til såvel eksisterende som kommende kunder.
- **Leadgenerering og leadnurturing** via sælgernes nuværende LinkedIn netværk.

SALG, GENSALG OG LOYALITET

- **Ny vækst i salget** som følge af udbygningen af netværket med nye kunder.
- **Øgning af jeres marginaler** da kunder, der henvender sig selv ofte har mindre fokus på pris.
- **"Top of Mind"** hos nuværende og nye kunder.
- **"Referral business"** gennem omtale i netværket via proaktive kundeambassadører og jeres netværk i det hele taget.
- **Stærkere kunderelationer og øget loyalitet** som følge af påvirkning af kunderne gennem kontinuerlig brug social selling og content marketing overfor de faste kunder.



**Du får øget
rækkevidde
og synlighed**

Udstil din ekspertise

2



Mød Jane, hun er ekspert
i at skabe en effektiv og
hjernevenlig arbejdsdag



THOUGHT
LEADERSHIP

Social
Selling
Company

Du får adgang til beslutningstagere

3



Kortlæg købscentret

Godkender

Har det sidste ord og er budgetansvarlig.

Beslutter

Træffer afgørelse, men kan ikke skrive under.

Anbefaler

Evaluerer muligheder og anbefaler en løsning.

Bruger

Påvirkes af den valgte løsning og har indflydelse.

Guide

Guider og hjælper dig til at forstå kunden.



Følge leads under hele salgsprocessen



ASYNKRON SALGSINDSATS

Du kan øge din salgsproduktivitet



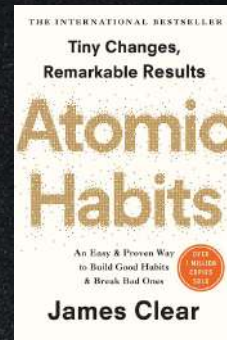
Få kunderne til at kontakte dig

Afrunding



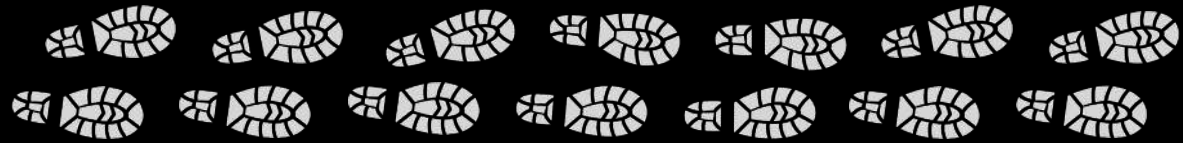
It's all about
execution!

**Forskellen på at
være i bevægelse
og på at handle**





**”In motion”
Når du er i
bevægelse**



”Taking action”: Når du eksekverer

A row of light bulbs is shown against a dark blue background. The central bulb is illuminated with a bright yellow light, while the others are dim. The bulbs are arranged in a perspective that recedes into the distance.

**Appetit på
mere inspiration?**

A photograph of a gym interior with a blue tint. In the foreground, an older man with white hair is crouching down, holding a clear water bottle. He is wearing a dark t-shirt and shorts. In the background, other people are exercising: a man in a blue shirt is walking, and a woman is performing a lunge. The gym is filled with various exercise machines like treadmills and weight machines.

LinkedIn Community

Dit LinkedIn fitness center

- 🔍 Search
- 🏠 Home

LinkedIn GRATIS

- 😊 Velkommen
- 👋 Sig hej
- 💬 Chat
- 💡 Inspiration
- 📅 Kalender
- 🎙️ LinkedIn Talkshowet
- 📖 Profilguide
- 🆘 Hjælp

LinkedIn PRO

- ▶️ Start her
- 💬 Chat PRO
- 👍 Giv mig feedback
- 📅 Kalender
- 🎓 Undervisning
- 📄 Skabeloner
- 📖 Guider og how-tos
- 📖 Profilguide PRO



Stort gratis område

Velkommen til LinkedIn Community

Share

 **Eva Sachse** ADMIN FOUNDER 11 months ago
Social selling og LinkedIn ekspert

Giv mig feedback

GIV MIG FEEDBACK

Feedback på tekst og ideer

Få feedback fra eksperterne

zoom

Live holdtræning

24/7
365

Undervisningsarkiv

UNDERVISNINGSARKIV

Brainstorming: få nye ideer til emner og overskrifter

Sådan skaber du kvalitet og relevans i dit netværk

Sådan opretter du en virksomheds-side fra bunden af

Vi nørder om video på LinkedIn

AI og ChatGPT: hvad kan du bruge det til på LinkedIn?

ANNONCERING PÅ LINKEDIN HVAD ER DET?

KEJ ORDET, SON FÅR FØLGENSE

HVAD VIL DU LÆRER PÅ LINKEDIN

SÅ DAN BRUGER DU SÅ DAN BRUGER DU

Træn via selvstudier

Social Selling Company

Chat PRO

CHAT PRO

Har I gode tips til, hvordan man løber en halvved virksomheds-side i gang på LinkedIn?

Howdan får man notifikationer på virksomheds-side?

Træn med andre via chatten

Social Selling Company

- Search
- Home
- Notifications 1
- Direct Messages 1
- Members
- Courses New



Velkommen til LinkedIn Community

Share

Eva Sachse ADMIN FOUNDER 6 months ago
Social selling og LinkedIn ekspert


LinkedIn Community er et fagligt fællesskab for dig, der interesserer dig for LinkedIn.

Med komunitiet vil vi gerne åbne op for debat, sparring og hjælp i et fællesskab som har LinkedIn som omdreingspunkt.

Vi har to forskellige former for medlemskaber: LinkedIn GRATIS, som du er en del af her og LinkedIn moms om måneden (eller kr. 2.990 for et helt år).

I LinkedIn GRATIS er der mulighed for at stille spørgsmål eller starte debatter via chatten, lytte til podcasts, læse blogindlæg og se videoer, se LinkedIn Talkshowet webinarer samt bruge vores LinkedIn profilguide m m

Kig forbi LinkedIn Community
www.linkedincommunity.dk



Connect gerne med os på LinkedIn



Eva Sachse

es@socialsellingcompany.dk
(+45) 61 46 93 40



Leif Carlsen

lc@socialsellingcompany.dk
(+45) 41 900 800

A close-up photograph of several beagle puppies huddled together and sleeping peacefully on a white, reflective surface. The puppies have characteristic brown, black, and white markings. Their eyes are closed, and their paws are visible. The lighting is soft, highlighting the texture of their fur.

**Mange tak
fordi I så med**