

Så får du företaget att sticka ut på LinkedIn

Hur ska du göra för att ditt företag ska få uppmärksamhet och synas på LinkedIn? Resultat rådfrågar Charlotte Hågård, LinkedIn-proffs och karriärexpert som hjälper företag och privatpersoner att jobba med sina varumärken.

För den som vill nå ut med sin verksamhet eller hålla kolla på kollegor, sin bransch och konkurrenter är LinkedIn en självklar plattform. Det är världens största sociala yrkes- och karriärsnätverk med hundratals miljoner användare. Användandet av LinkedIn i Sverige har totalt sett legat på runt 30 procent de senaste tre åren, enligt rapporten Svenskarna och internet 2019.

Men hur ska du som företagare nå ut i bruset? Resultat har vänt sig till Charlotte Hågård, LinkedIn-proffs och karriärexpert som hjälper företag och privatpersoner att jobba med sina varumärken för att få svar på ett par frågor.

Hur lyckas jag som företagare hitta nya kunder på LinkedIn?

– Alla på LinkedIn är potentiella kunder. Börja med att vara aktiv och bjuda in dina kunder och leverantörer till ditt personliga nätverk och till din företagssida (så skapar du en företagssida, se tips nedan). Se till att du nätverkar med följarna. Att skapa intressant innehåll ger mervärde för kunden. Posta innehåll både på din personliga profil och företagssidan, som ju är kopplad till din personliga profil.

Hur får jag kunder i min målgrupp att hitta mitt företag?

– Som individ behöver du jobba med profil, nätverk och innehåll. När du jobbar med din företagssida behöver du hitta följare och skapa intressanta inlägg för din målgrupp - och du behöver synas. Ge tips och bjud på din kunskap! Du måste lägga mycket tid på LinkedIn, men det ger också fler *leads*, det vill säga besökare som kan bli nya kunder, än andra sociala medier. Alla tjänster du erbjuder ska finnas som sökord på din företagssida och på din personliga profil. Använd dig av hashtags. Tagga de du pratar om.

Om jag inte är riktigt bekväm med sociala medier, hur börjar jag?

– Börja med att se till att uppdatera din personliga profil. Aktivera sekretessinställningar, så att inte alla förändringar du gör skjuts ut. Du kan börja med att förbereda dig i ett word-dokument. Hur skriver jag? Vad har jag för mål och målgrupp? Vilka är mina ideala besökare? De saker du vill berätta ska vara relevanta. Bjud in leverantörer, kunder och kontakter i ditt personliga nätverk. Börja gå in 10 minuter, tre gånger i veckan. Har du drömkunder? Om det är företag, följ dem! Om det är kunder, lägg till! Sedan kan du sakta med säkert dela något. Tänk igenom vad du vill dela med dig av för kunskap och tips. Parallellt med detta kan du starta din företagsprofil.

Finns det något jag som företagare bör undvika göra på LinkedIn?

– Det är inte populärt att vara för säljig. Berätta vad du gör, utan att vara krängig. Skryt inte. Klaga inte. Detta är ett positivt professionellt yrkesnätverk.

Går det att få snabba resultat eller är detta ett långsiktigt arbete?

– Man måste gnetta på. Du kan inte göra ett inlägg var tredje månad, det är för sällan. 80 procent som går in på företagssida, kommer dit via en personlig sida. Visst är det bra om du kan uppdatera med relevant innehåll varje dag. Men ett par gånger i veckan räcker alldeles utmärkt. Skriv om sådant du kan. Som företagare bör du även se till att medarbetarna delar innehållet via sina egna konton.

Vilka är de hetaste trenderna på LinkedIn just nu för företagare?

– Både korta och långa inlägg funkar bra. Men allra populärast är alltid inlägg om människor. Dela gärna med dig av din kunskap. Men glöm inte att presentera nya medarbetare, uppmärksamma en kollega som har gjort något bra, eller fira ett pris, exempelvis. Det kommer ständigt nya funktioner på LinkedIn, som att bjuda in till events, ökad funktionalitet på din företagssida (som att du nu kan se vem som följer den) och möjligheten att göra livesändningar direkt i flödet från din profil.

7 tips - så skapar du en lyckad företagssida på LinkedIn

- Att starta en LinkedIn-sida är lätt och kostnadsfritt. Tänk igenom hur du ska presentera företaget och vilka sökord du vill använda.
- Du behöver en strategi. Vilken är din idealmålgrupp och vad du vill skriva om? Blanda inlägg!
- Gör även en plan för dina inlägg. Hur ofta ska du skriva och vilka typ av inlägg. Vilka dagar ska du posta. Du måste bestämma dig för: Ska du ha bilder till dina inlägg? Eller ska du ha korta videoinlägg?
- När du väl börjar komma igång och du får kommentarer: Svara på allt!
- När du delar med dig av något, gör det både på din företagssida och på din privata profil. I slutet av varje privat inlägg du gör skriver du: Följ gärna vår företagssida. Folk kommer att göra det.
- I dag kan man även lägga upp events koppla till företagssidan. Det kan vara webinarier, workshops eller annat som företaget anordnar.
- Viktigast av allt. Du måste ha en närvaro på LinkedIn! Det räcker inte bara med att skapa själva företagssidan.

Sofia Hadjipetri Glantz