

Checklista: LinkedIn Sales Navigator

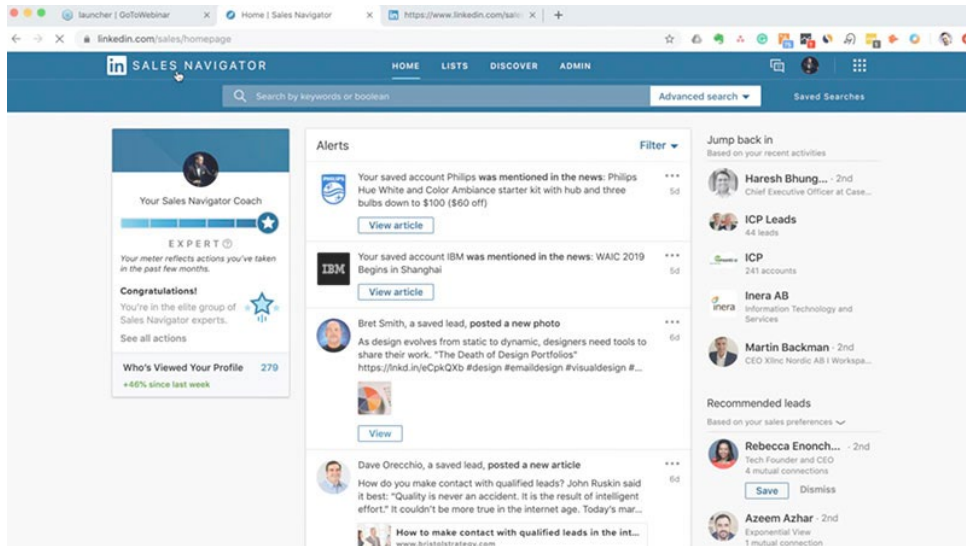
LinkedIn Sales Navigator
- ett extremt kraftfullt CRM med realtidsdata



Så funkar Sales Navigator

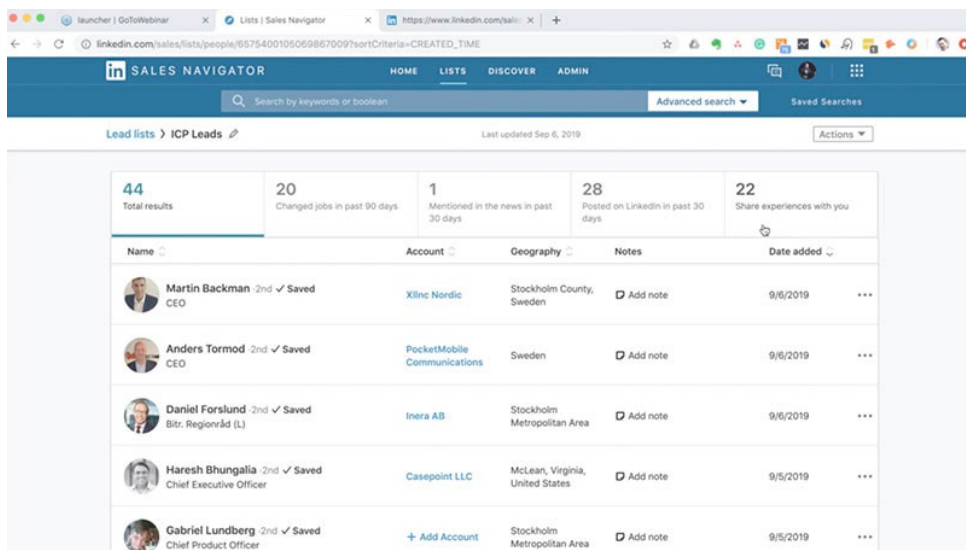
Sales Navigator är precis som det låter - framtaget för säljare.

Ett lättillgängligt verktyg byggd på realtidsdata gör att du ständigt jobbar med aktuell och relevant information. Det är många som pratar om LinkedIn Sales Navigator - men förvånansvärt få använder det faktiskt kontinuerligt med en bra strategi.



Startfeeden

På vänster sida har du något som kallas för Sales Navigator Coach. Den fungerar som en vägledning och berättar för dig hur du ligger till på ditt Sales Navigator-konto och din LinkedIn-profil. Här finns en skala på 1-5 beroende på hur du ligger till. I mitten ligger en vanlig social media feed. Här kan du se dina kontacters aktiviteter, vad de har postat och gillar och så vidare.



IC-listan (Ideal Customer Profile)

Här hittar du alla dina ICP:er med realtidsdata. Här kan du sortera och göra noteringar.

Name	Account	Geography	Notes	Date added
Martin Backman - 2nd ✓ Saved CEO	Xline Nordic	Stockholm County, Sweden	Add note	9/6/2019
Anders Tormod - 2nd ✓ Saved CEO	PocketMobile Communications	Sweden	Add note	9/6/2019
Daniel Forslund - 2nd ✓ Saved Bitr. Regionråd (L)	Inera AB	Stockholm Metropolitan Area	Add note	9/6/2019
Hareesh Bhungalia - 2nd ✓ Saved Chief Executive Officer	Casepoint LLC	McLean, Virginia, United States	Add note	9/5/2019
Gabriel Lundberg - 2nd ✓ Saved Chief Product Officer	+ Add Account	Stockholm Metropolitan Area	Add note	9/5/2019

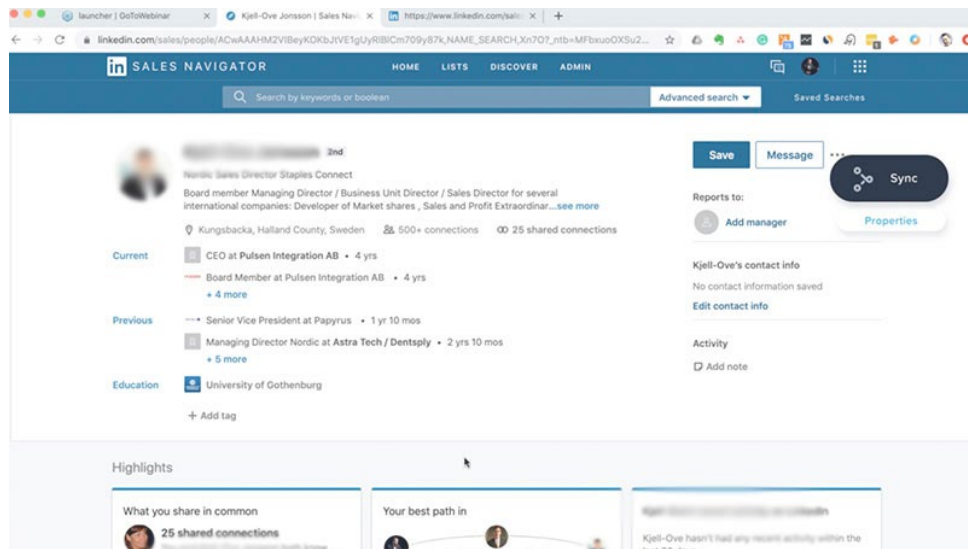
Segmentera din målgrupp i sales preferences

Under inställningar kan du segmentera dina kunder efter bransch, bolag, storlek och så vidare. Detta är en av de viktigaste sakerna med Sales Navigator - att du gör detta jobb ordentligt, eftersom det är denna segmentering som avgör vilken kvalitet på dina föreslagna leads du kommer att få upp i ditt flöde.

The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator interface. A red arrow points to the 'Recommended leads' section, which is based on sales preferences. The recommended leads include Rebecca Enonchou and Azeem Azhar.

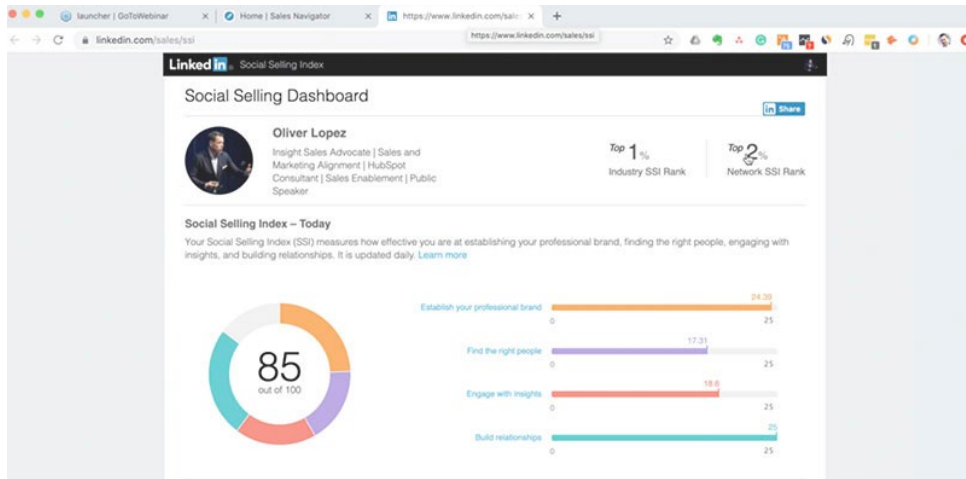
Rekommenderade leads

En intressant sak är att beroende på hur du har ställt in dina sales preferences så föreslår LinkedIn Sales Navigator leads för dig. Inte superexakt alltid, kanske men väl värt att titta på.



Kontaktkort

Varje kontakt på LinkedIn har ett kontaktkort. Där kan du se på vilket företag din kontakt arbetar, vad de har jobbat tidigare, vilka gemensamma kontakter ni har, vilka saker de har delat och om ni delar några gemensamma grupper eller intressen. Här kan man också spara kontakterna som leads eller skriva direktmeddelande till dem.



Social Selling Index

Att ha ett högt social selling index betyder att du använder LinkedIn på rätt sätt. Om du vill öka ditt social index så får du arbeta med att höja just de parametrar där du presterar som sämst.

LinkedIn Social Selling Index handlar om:

Hur duktig är du på att etablera ditt personliga varumärke?

Hur duktig är du på att connecta och hitta rätt personer?

Hur duktig är du på att kommentera och dela med dig av dina insikter och erfarenheter?

Hur duktig är du på att bygga affärsrelationer?

[Testa ditt Social Selling Index](#)

Rekommenderad läsning om Sales Enablement

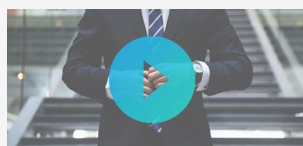


Case

SDR-bokningar värda 26 miljoner SEK!

Enfo

7 min läsning

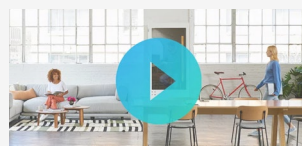


Sales Enablement

Sales Enablement - det nya "svarta"

Webinar

38 min



Sales Enablement

Därför fungerar inte din Inbound Marketing

Webinar

19 min

Förena sälj och marknad. Skapa mer affärer än någonsin.

Genom människor, processer och system.
Så att ni kan göra mer med mindre.
Vi kallar det Sales Enablement.



Hej!

Vi på Structsales drivs av en enda sak i allt vi gör
– affärsvärde för varje investerad krona.

Varför? Enkelt.

För att våra kunder ska kunna göra mer med mindre. Det är vår passion och vårt löfte till dig som kund. Vi är bäst på att förena sälj och marknad till ett gemensamt team med målet att skapa mer affärer än någonsin.

Besök oss även på:
www.structsales.se

Nyfiken på mer?

[Till bloggen](#)