

20 IDEAA

LinkedIn-viestintään



BIG BOY
company

1. ASIAKAS-REFERENSSI

Jos kerrot edes jostain, ota asiakasreferenssit prioriteetiksi. Muista kuitenkin pyytää joka kerta referenssilupa! Kerro esimerkiksi:

- Yksittäisen asiakkaan refetarina
- Koonti asiakassitaateista



3. TUOTE-/PALVELU-VERTAILU

Todennäköisesti yritykselläsi on lukuisia tuotteita, jotka palvelevat erilaisia asiakkaita ja asiakastarpeita.

Auta lukijaa ostamaan vertaamalla tuotteidesi /palveluidesi keskeisiä ominaisuuksia: Mikä sopii millaiselle asiakkaalle?

2. TUOTE-/PALVELUESITTELY

Kainostelu sikseen! Esittele tärkeimpien tuotteidesi / palveluidesi ominaisuuksia ja erottuvuustekijöitä. Voit tukea postausta asiakasarviolla.



4. ALUEEN KUULUMISIA

Moni hakee yhä palveluita läheltä, omalta paikkakunnalta. Kerro, mitä paikkakunnallasi tapahtuu ja missä olet itse mukana!



5. OMAT TYÖKALUT

Kerro, mitä työkaluja / ohjelmistoja käytät omassa työarjessasi. Harva tietää, mitä työkaluja esim. floristi tarvitsee - mutta haluaisi ehdottomasti kuulla!



6. MINIVINKIT

Turhan usein asiantuntija kuvittelee, että itselle selvät asiat ovat tuttuja muillekin. Mutta näin ei yleensä ole! Pienet vinkit ovat aina tervetulleita. Esim. floristina voit kertoa, mitä kukat symboloivat tai miten leikkokukat saa kestämään pidempään.



7. KIRJA- TAI PODCAST-SUOSITUS

Luitko juuri hyvän kirjan tai kuuntelitko puhuttelevan podcastin alaasi tai ylinpäänsä työelämään liittyen? Jaa vinkki muillekin!



8. OMA URATARINA

Kaikki rakastavat tarinoita! Miten sinusta tuli juuri se ammattilainen ja tyyppi, joka olet tänä päivänä? Voit purkaa ison tarinan paloihin:

- Ensi askeleesi alallasi
- Highlightit työvuosien varrelta
- Mokamuistoja
- Alan muutokset työurasi aikana - ja miten sinä olet muuttunut samalla.



9. YRITYKSEN TARINA

Olet kertonut sen jo? Kerro uudestaan! Kaikki eivät ole yrityksesi tarinaa kuulleet tai ovat sen unohtaneet. Tarina on tapa ottaa myös uudet Linkkari-tuttavuudet kelkkaasi.



10. YRITYSNIMEN TARINA

Nimi on tärkeä osa yrityksen identiteettiä. Miksi yrityksesi sai juuri sen nimen minkä sai? Mitä muita vaihtoehtoja oli pöydällä?



11. PROJEKTI-KATSAUS

Kauhea kiire? Ei se mitään! Moikkaile kiireen keskeltä, tekstillä tai videolla, ja kerro mitä työpöydällä on juuri nyt!

Kaiken ei nimittäin tarvitse olla valmista, jotta siitä voi viestiä.

Muista tosin kohta 1.: Jos kerrot asiakastöistä, varmista, että kertomiseen on refelupa tai kerro asiat anonyymisti.

12. TOIMINTATAPOJEN ESITTELY

Okei: yleisö ehkä tietää jo, *mitä* teet - mutta entä *miten* sen teet?

Kerro, miten yrityksesi ottaa asiakkaan haltuun, millaisia prosesseja noudatat, miten toimit toisin kuin muut?



13. ARVOJEN ESITTELY

Mitä nuorempaa asiakaskuntasi on, sitä todennäköisempää on, että he valitsevat palveluntarjoajan osin arvojen perusteella.

Älä jää höttötasolle vaan kerro konkreettisesti - mielellään arjen tarinoiden kautta - miten arvot näkyvät yrityksesi arjessa.



14. TYÖPÄIVÄ BEHIND THE SCENES

Kukapa ei haluaisi kurkistella yritysten kulisseihin; siihen, mikä ei näy markkinointiviestinnässä? Somekanavat kuten LinkedIn on loistava paikka päästää yleisö kurkistamaan työpäivääsi arjen tasolla.



15. KOLLEGAN / KUMPPANIN ESITTELY

Kukaan ei työskentele yksin, ei edes yksinyrittäjä. Mistä sinun verkostosi koostuu? Nosta jalustalle ja tägää:

- loistava tilitoimistosi
- ihana mentorisi
- mainio kollegasi
- osaava koodarisi
- pitkäaikainen mainos- tai viestintäkumppanisi



16. TERVETULOA -TOIVOTUS

Saitko uuden asiakkaan tai kollegan? Miksi pitää ilouutista vakan alla. Toivota hänet julkisesti tervetulleeksi remmiin!

Muista a) kysyä etukäteen lupa yhteistyön esiinnostamiseen sekä b) tagätä tekijä / yritys postaukseesi.

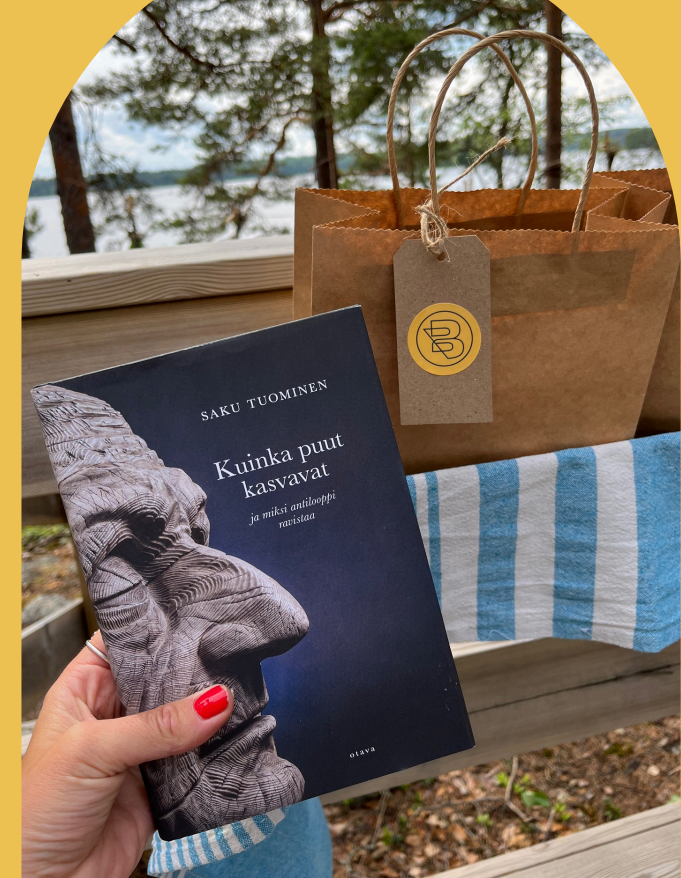


17. KYSELY YLEISÖLLE

Kaipaako näkemyksiä, feedbackia tai suosituksia? Hyödynnä LinkedInin gallup-työkalua ja luo kysely yleisöllesi.

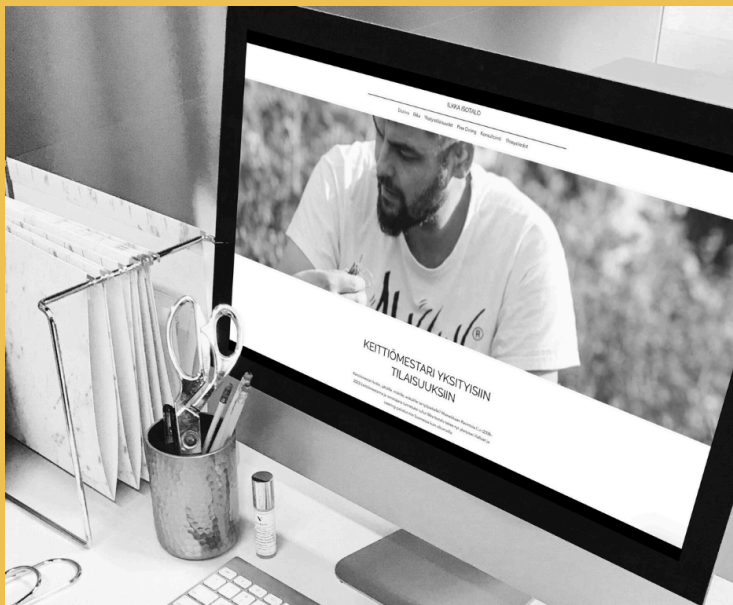
18. JAA ALAN UUTINEN

Osuiko silmään kiinnostava uutinen, otsikko tai tutkimus alaasi liittyen? Jaa se! Osoitat seuraavasi alasi ajankohtaisia kuulumisia.



19. TERVEISET TAPAHTUMASTA TAI KOULUTUKSESTA

Tämä on yksi herkullisimmista sisällöistä, mutta unohtuu turhan usein! Jaa livenä tai jälkikäteen terkut asiakastapahtumasta, seminaarista, koulutuksesta tai messuilta. Laita etukäteen kännykkään muistutus, että muistat ottaa kuvia!



20. KUUKAUDEN / VUODEN PARHAAT PALAT

Saat postailuihin välittömästi säännönmukaisuutta, kun jaat kuukausikoosteen siitä, mitä yrityksessäsi ja työarjessasi on ollut meneillään kuluneen kuun aikana. Tee myös koko vuodesta vuosikooste - vaikka videomuotoisena!



Lisää vinkkejä osoitteessa
bigboycompany.fi/blogi

