

5-steg till din LinkedIn framgång!

GUIDE





Hej!

Mitt namn är Christoffer även känd som Mr. LinkedIn och jag har lång erfarenhet med att hjälpa professionella att utnyttja digitala plattformar bättre och bli mer relevanta för vår nya digitala tidsålder.

Och en av de bästa plattformarna för professionella är idag LinkedIn, här har jag hjälpt 1000-tals professionella med att bemästra LinkedIn för att utveckla sin karriär, få ett större business-nätverk och skapa flera affärsmöjligheter, jag har även jobbat med och hjälpt många av de tyngsta profilerna i Skandinavien för att bygga Tankeledarskap med hjälp av LinkedIn!

Detta säger jag inte för att skryta om mig själv...

Utan för att försäkra dig om att du är i rätt händer.

När vi jobbar med Tankeledarskap och LinkedIn så är faktiskt webinarier det kraftfullaste konverteringsverktyget vi har!

Jag vet att det du kommer lära dig ifrån oss kommer ge dig extremt goda resultat när det gäller LinkedIn och hur vi effektivt använder denna affärsplattform, det spelar ingen roll om du är nybörjare eller en väldigt avancerad användare vi har nått för alla! 😊

Kundreferens:

Thomas Moens nätverk har snart växt till 20,000 följare på LinkedIn!

Det är alltid lika inspirerande att få hjälpa andra att använda LinkedIn för att nå ut till nya affärsmöjligheter, både kända experter som Thomas Moen och självklart alla andra också.

Detta visar ännu en gång att våra processer och tekniker funkar för alla som vill lyckas med LinkedIn! :)

Nordens ledande Facebook annonsexpert Thomas Moen berättar i videon under hur han lyckades med LinkedIn!

Se och bli inspirerad av videon här under:



[Tryck här för att se videon](#)

Introduktion till LinkedIn:

Det som är unikt med LinkedIn är att det är fokus på det professionella. Det låter oss skapa positioner och använda LinkedIn på ett helt annat sätt. Med hjälp av LinkedIn kan vi skapa nätverksmöjligheter, samarbetsmöjligheter, kunder, ja vad du nu än vill uppnå professionellt.

Baserat på den utvecklingen som vi på LinkedKurs sett de senaste åren, har vi just nu ett guldläge att marknadsföra våra personliga varumärken och bygga unika positioner som experter innanför ett område.

Detta kallar vi för din Tankeledarskap.

Anledningen till detta guldläge är helt enkelt att det än så länge är lite konkurrens. Av de som använder LinkedIn idag är det cirka 1 procent som är aktiva och tar plats i nyhetsflödet. Om ett par år kommer fler och fler att ta positioner och det kommer att bli svårare att bryta igenom.

Det är alltså just nu du bör satsa på LinkedIn.

Vi på LinkedKurs har även märkt att många som använder LinkedIn nätverket inte har en uttänkt strategi när de marknadsför sig.

Även om fler och fler har börjat se värdet av denna plattform är det fortfarande långt ifrån alla som har detta klart för sig, vilket resulterar i att man går miste om en hel del möjligheter.



I den här guiden delar vi därför med oss av vår fem-stegs metod för din framgång på LinkedIn:



1. Identifiera ditt fokus
2. Skapa din LinkedIn-profil
3. Hitta rätt personer.
4. Bygg ditt nätverk
5. Engagemang och marknadsföring

Lycka till! 😊

1. Identifiera ditt fokus

En viktig framgångsfaktor på LinkedIn är att man har satt en klar strategi och mål för LinkedIn. Detta går helt enkelt ut på att först och främst bestämma ditt fokus/mål och sedan kartlägga vilken målgrupp det är du behöver komma i kontakt med.

Vad är ditt mål med LinkedIn?

Fler kontakter? Vad för typ av kontakter?

Sälja mer?

Tankeledarskap?

Nytt jobb?

Utveckla din karriär?

Bygga ett kraftfullt nätverk?

2. Skapa din LinkedIn-profil

Oavsett om du använder LinkedIn aktivt eller inte för att söka jobb kan du räkna med att rekryterare och arbetsgivare kommer att kolla upp din profil på LinkedIn för att skapa sig en så bra bild av dig som möjligt. Här har du alltså en stor chans att ytterligare imponera på rekryterare och en eventuell framtida arbetsgivare, så se till att oddsen är på din sida så att du inte går miste om en stor möjlighet.

Målet här är att strukturera din profil så den skapar intresse, maximalt engagemang och attraherar de rätta professionella möjligheterna

Din optimala yrkestitel

Din yrkestitel är en av de bästa annonserings platserna du som person har på LinkedIn. Börja med att bestämma vilka/vilket sökord som du ska optimera din profil för. Vanligtvis är detta den titel du vill ha eller har haft, tex. marknadskoordinator, marknadschef, eller HR chef, osv.

Formeln för din optimala yrkestitel

[Jobbtitel i företag] | Jag hjälper [marknad / målgrupp] med [slut resultat]

Om du är ute efter ett nytt jobb bör undgå att falla för frestelsen att endast skriva "söker nya utmaningar" eller liknande. Förklara istället vilken tjänst du söker (om du söker jobb öppet).

Exempel: "Marknadschef söker ny tjänst i Stockholm."

Om man inte söker jobb öppet, kan man formulera sin rubrik så att den har fokus på kompetenser/erfarenhet kopplat till den tjänst du kan tänkas vara intresserad av.

Skriv en bra yrkestitel (Exempel)

Vera Lazarevic · 1:a 

Resultatorienterad, värderingsstyrd och leveranssäker chef.
Gedigen erfarenhet och kompetens inom bl.a. ekonomi och HR.

Patric Orjala · 1:a 

Internationellt certifierad coach- och ledartränare och mental tränare | Utvecklar det meningsfulla ledarskapet!
Stockholm, Stockholms län, Sverige · **500+ kontakter** ·

Använd en professionell profilbild

Din bild skapar ditt första intryck, och samtidigt får de med en bra profilbild 7 gånger större chans att folk hittar fram och faktiskt klickar sig in på deras profil.

Kom ihåg att LinkedIn är ett professionellt nätverk, din bild måste därför passa in i denna kontext, se även till att bilden passar in för ditt yrke.

Försök att inte vara för formell eller informell, se till att hitta balansen och se positiv ut. Vi vill nätverka med positiva människor helt enkelt.

Din bakgrundsbild

En central och väldigt synlig plats på din profil och därmed en viktig annonseringsplats att använda sig av är platsen för din omslagsbild. Se därför till att du inkluderar en omslagsbild för att ge din LinkedIn profil ett visuellt intryck och gärna något som har ett sammanhang med det du gör och ditt yrke.

Skriv en bra sammanfattning

Din sammanfattning är den centrala sektionen i din profil och detta bör klart och tydligt vara fokuserad på att väcka intresse hos de personer du vill komma i kontakt med, som exempelvis kunder, samarbetspartner, rekryterare och framtida arbetsgivare.

Kom ihåg att hålla sammanfattningen enkel så att den är lättläst och väcker intresse, den bör bygga vidare på det du lovade i din yrkestitel.

Vill man veta mer om dig, då kan man ta kontakt. Se även till att du inkluderar kontaktinformation så att du gör det så enkelt som möjligt för dina profilbesökare att kontakta.

Inkludera detta i din sammanfattning:

- *Intresseväckande inledning*
- *Luftighet, undvik en tjock klumpig text*
- *Använd symboler/emojis/bullets för att framhäva text*
- *Länka till din hemsida/blogg genom att inkludera media under din sammanfattning*
- *Inkludera en Call To Action, dvs. ett nästa steg till dina profilbesökare*

Sökoptimera din profil

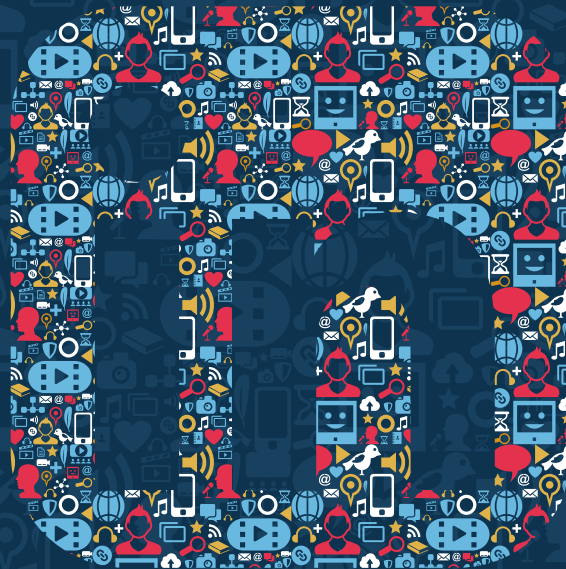
Genom att sökoptimera din profil ökar du sannolikheten att dyka upp högre upp i sökresultaten när potentiella kunder letar efter din kompetens.

LinkedIn har en väldigt kraftig sökmotor som rangerar personer baserat på vilka nyckelord och sökfraser de använder i sin profil under sin yrkestitel, sammanfattning och erfarenheter bland annat. Dessa sökord kommer att stå ut i gult i söklistan när du söker efter personer.

Ett tips är att välja ut 5 till 10 sökord som är specifika för din bakgrund och som du önskar att bli hittad på. För att hitta just dina nyckelord rekommenderar vi att du ser på jobbannonser för att kartlägga vilka ord som används för att beskriva din yrkesprofil.

Du kan placera dina viktigaste sökord här:

- *Yrkestiteln/Rubrik*
- *Sammanfattning*
- *Ditt nuvarande yrke & tidigare arbetserfarenhet*
- *Kompetenser och intyg*



3: Hitta de rätta personerna

Prospektering:

På LinkedIn har vi tre taktiker för prospektering:

1. Avancerat sök

LinkedIn har en väldigt bra avancerat sök funktion som tillåter dig göra sök på djupet. Du hittar fram till nästan vem som helst med denna funktion.

2. Grupper

Du kan vara medlem av hundra grupper samtidigt. Detta ger dig tillgång till hundratals eller tusentals nya kontakter.

3. Företag

När du börjar följa ett företag kommer även nyheter och uppdateringar från företaget att visas i ditt LinkedIn-flöde. Detta gör det enkelt för dig att hålla dig uppdaterad kring vad som händer, så väl på företaget som i branschen i fråga generellt.



4: Bygg ditt nätverk

Ditt nätverk på LinkedIn är det viktigaste du har därför ska du kontinuerligt jobba med detta för att få bäst resultat! Ditt LinkedIn nätverk kan fungera som en slags säkerhet runt dig och din karriär.

Om du är aktiv på LinkedIn och är mån av att ge värde till ditt nätverk, genom att posta relevant och intressant innehåll, eller helt enkelt genom att engagera dig i deras innehåll och delta i intressanta diskussioner, kan du skapa goda relationer med ditt nätverk.

“Jag kan inte lägga till personer jag inte känner personligen”

Detta håller tillbaka många på LinkedIn. Du kan göra detta så länge du gör det på rätt sätt, då det är vanligt att vi bygger relationer digitalt idag.

Bygg ditt nätverk:

- *Lägg till de personer du behöver för att nå dina mål, dvs. Connecta med din relevanta målgrupp*
- *Kom ihåg att inkludera personliga och anpassade meddelanden när du connectar, detta ger bättre resultat i längden*
- *90 – 95% missar på detta när de nätverkar på LinkedIn...sa här här du en konkurrensfördel*



5. Engagemang och marknadsföring

Nu när du har klarhet runt dina mål och vem du ska nå ut till med hjälp av LinkedIn är det dags att kartlägga din voice och dina ämnen som du ska lägga ut innehåll runt.

Det enklaste är att välja ämnen som du är väldigt passionerad om och tänk även på att du inte behöver vara en expert på alla ämnen du väljer, du kan även dela din upplärnings resa, då detta är minst lika värdefullt.

Du sitter på massor av erfarenhet och kunskap, Kom ihåg, du är både en som lär ut och en som underhåller!. Folk vill ta del av din kunskap. Det är inte svårare än så.

Vi rekommenderar att du minst försöker att lägga ut ett inlägg i veckan. Om du redan postar på Sociala Medier lägg till LinkedIn i denna processen.

Men det är samtidigt viktigt att varierar mellan olika sorters innehåll så att din publik inte tröttnar på dig. Du kan välja mellan Innehållstyper som text, bild, video, artikel eller en kombination av dessa.

Engagera ditt nätverk

- *Lägg ut en uppdatering i veckan för att vara synlig för ditt nätverk*
- *Tagga andra i dina uppdateringar*
- *Tänk på att använda intressant innehåll för ditt nätverk, du kan använda ditt eget eller andras*



Har du lust att satsa på LinkedIn nu?

Om du blir inspirerad av att använda LinkedIn och vill strategiskt utnyttja denna kraftfulla plattform då har vi något intressant till dig:



LinkedIn Acceleratorn

Bygg Tankeledarskap, attrahera högkvalitativa kunder!

I LinkedIn Acceleratorn så kommer vi hjälpa dig att få resultat med LinkedIn – du kommer få både personlig uppföljning/coachning och tillgång till en digital kursplattform som kommer hjälpa dig att:

- *Bygga Tankeledarskap med hjälp av LinkedIn – Bli en känd expert innanför din bransch*
- *Få nya högkvalitativa kunder som faktiskt kan betala det du är värd*
- *Lär dig hur du strategiskt ska använda LinkedIn*
- *Bygg en unik positionering runt just dig på världens största professionella plattform*

Vi har nu hjälpt hundratals av coacher, konsulter, föreläsare, experter, marknadsförare, säljare och företagare att lyckas med LinkedIn och Tankeledarskap!

LinkedIn Acceleratorn är för dig som är seriös med att lyckas med sociala medier och vill hitta ett sätt som låter dig bygga din digitala business eller digitala närvaro i 2020!

Det kommer alltmer kanaler och möjligheter digitalt och i sociala medier och vi förstår att det kan bli mycket ibland!

Vi vill ge dig en väg och en plan som bryter igenom allt detta så att du vet vad du ska lägga fokus på för att skapa resultat.

Därför har vi satt ihop detta program som kommer inkludera:

- *Tillgång till den digitala kursen LinkedIn Accelerator som kommer visa dig i 5 moduler hur du ska skapa äkta resultat med LinkedIn som att bli en känd expert, attrahera kvalitetskunder och skapa Tankeledarskap.*
- *Du kommer också få en personlig och skräddarsydd LinkedIn och Tankeledarskaps coachning så att du kommer få en personlig plan på vad du EXAKT ska göra för att lyckas!*
- *Vi delar våra nyaste insikter och processer för att lyckas med LinkedIn och Tankeledarskap i 2020!*

Vad säger våra kunder?



✓ Bård Lerberg. SALT

Art and Music.

Markedssjef SALT Art & Music | Events | Arrangementer | Konferanser | Firmafester | Sauna | Ta kontakt: baard@salted.no / 92401021.

February 5, 2020, ✓ Bård was a client of Christoffer's

Christoffer og hans mange gode råd og veiledning fikk meg til å starte med å bygge min egen personlige merkevare og fokusere på tankelederskap - ved å ta i bruk LinkedIn som kommunikasjonskanal. Dette har gitt meg mye synlighet og gitt meg mange muligheter i næringslivet som tidligere var utenkelig. Christoffer sier aldri nei til å dele sine kunnskaper med andre. Alltid like hjelpsom og positiv - sånn at andre kan lykkes. Ingen i Norge er i nærheten når det gjelder hans kompetanse om LinkedIn og tankelederskap. Han har også vært min mentor og coach når det gjelder å bygge mitt profesjonelle nettverk. Mine 30.000 følgere hadde ikke fulgt meg idag om det ikke var for Christoffer sin veiledning og coaching.



Tor Martin Olsen

3 min · €

Jeg tok kurs via LinkedKurs og Christoffer og etter det har jeg gått fra 400 kontakter på LinkedIn til over 950 relevante kontakter. Jeg har også fått innkommende business på over 180 000,- på bare 3 måneder ved å bruke noen få av de mange gode rådene jeg har fått på dette kurset! Kan ikke gjøre noe annet enn å ANBEFALE 👍 Spør meg om du lurer på noe mer - men meld deg på! 😊



Robert Lindberg • 1:a

7 tim ...

Marknads-/försäljningschef | Hjälper bygg-...

Det finns lite över 17 000 st kontakter i mitt nätverk som jag tacksamt vill tacka, men det finns en speciell person som jag vill nämna lite extra, **Maria**. Utan hans marknadsföring och strategier, hade jag inte haft den positionen på LinkedIn som jag har idag. Så enkelt är det bara.

Ett extra stort tack till **Christoffer Bertilsson**.



Tor Martin Olsen 
 Produserer animasjonsfilm for opplæring/opplysning til bedrifter @ Animer - ani...
 2 d • Redigert

[ANIMER: Mr LinkedIn] This guy, **Christoffer Bertilsson** aka Mr LinkedIn, has helped **Animer.no** as a business to become one of the most recognized brands in Norway through the use of LinkedIn! 🙌🙌

Today he gave us some new ideas and inspiration for how we should use LinkedIn the next 6 months, and we look forward to give our followers amazing content also in 2018/19 🙌🙌

Since our first training with Christoffer in early 2017 Animer have engaged new clients in totalt value of 6.4 million NOK (750K\$) by using his LinkedIn strategies 🙌

This revenue has helped us create jobs for 20 amazingly talented people and we are all thankful for all help from Christoffer! ❤️🙌🙌

#mrLinkedIn #christofferBertilsson #linkedinCourse #linkedin #training #teamAnimer #content #contentMarketing #contentStack #strategy #socialMedia #animerNO #animer.no #li

[Se översättning](#)



63 gillar · 11 kommentarer

Eddie Johansen • 1:a 5 d (har redigerats) ...
 Exportemballage Starkwell Förp...

Investerade i en kurs hos **LinkedKurs** med **Christoffer Bertilsson** och det var värt varenda krona och utgjorde grunden för mig på LinkedIn. Sedan dess har man utvecklats och använder plattformen fullt ut och som ett väldigt bra verktyg I mitt arbete!

Och inte för att tala om alla trevliga människor msn lärt känna och träffat! Och det finns fler jag vill träffa!!

Trevlig helg! 🙌🙌

 • 5 gillar |  • 4 svar

 **Pontus Roos** • 1st
 Barista coach at Fogarolli. Vi hjälper företag med Italienskt kaffe i världsklass till ert event!

AUG 15, 2019

 **Pontus Roos** • 4:18 PM
 Älskar LinkedIn.
 5 skarpa förfrågningar till ett värde av 150 000 kr på inlägget.

 **Neo Ross**
 Profit Growth Strategist |
 International Entrepreneur |
 Investor | Speaker
 January 31, 2020, Christoffer was a client of Neo's

Christoffer helped me to setup my LinkedIn profile, position myself in a right way with my personal brand and my thoughtleadership, develop content to my audience's needs and create strategies that helped me to expand my business in Scandinavia, California, and now Dubai.

As a result I met so many inspiring individuals, formed strategic alliances, got referrals and made about 40% of my total multi 6-figure revenue from this channel last year.

I am very grateful that Chris showed me such an easy way to get clients that I want and would be inspired to work with.

I highly recommend everything Chris has to offer!

Nästa steg:

Skulle du vilja att vi personligen hjälper dig att få lyckas med LinkedIn?

Om du känner att du vill få personlig hjälp och att LinkedIn Acceleratorn är intressant för dig, då kan du få boka in ett möte med en av våra rådgivare där vi kommer bland annat kartlägga:

- *Vad håller tillbaka dig för att lyckas med LinkedIn idag?*
- *Vilken målgrupp behöver du nå på LinkedIn?*
- *Vart vill du vara på LinkedIn, vad är ditt ultimata mål?*
- *Vad behöver du ha på plats för att lyckas med LinkedIn nu*

Du kan boka in ditt samtal här under:

KLICKA DIG VIDARE HÄR

Hittar du ingen tid som passar så kan du skicka en epost till mig på: christoffer@linkedkurs.se så ordnar vi det.

Vi ser fram emot att hjälpa dig vidare med LinkedIn! 😊