



PER QUÈ NETWORKING PROFESSIONAL B2B?

Fer networking professional és interactuar amb altres per intercanviar informació i desenvolupar contactes professionals. Amb més de 480 milions d'usuaris, LinkedIn és la plataforma de networking professional B2B de referència al món, i continua creixent. Cada dia, professionals de tots els sectors interactuen i troben nous proveïdors, clients o empleats a LinkedIn.

A nivell comercial, amb LinkedIn descobreixes clients potencials que ara estan fora del teu radar, estableixes connexions que poden convertir-se en venda, i enforteixes llaços amb clients existents.

A LinkedIn, el tamany no importa. Empreses grans, mitjanes i petites creen negoci a través de LinkedIn. Fins i tot des de la distància. El networking professional obre tot un món d'oportunitats a LinkedIn. En aquesta guia veurem com aprofitar-les.

SOCIAL SELLING INDEX (SSI)

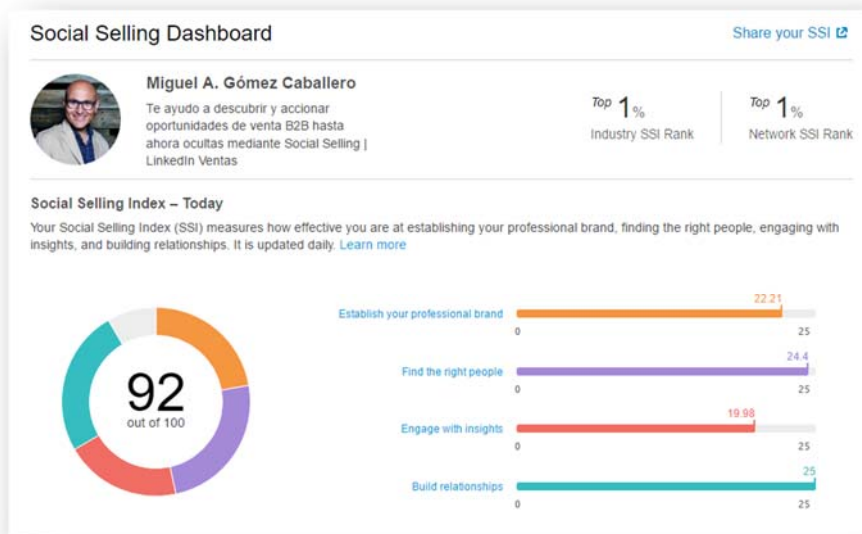
Quan invertim temps en un projecte nou, ens agrada mesurar l'impacte. El 2015 LinkedIn va fer públic el seu Social Selling Index. Aquest índex, format per quatre indicadors, mostra on s'ha de posar el focus per millorar les vendes amb LinkedIn. Els quatre indicadors són:

1. Establir la teva marca professional
2. Identificar a clients potencials
3. Començar converses amb clients potencials
4. Establir confiança amb decisors

És important entendre que LinkedIn no s'ha inventat aquests indicadors. Des de l'any 2003 LinkedIn ha anat recopilant i analitzant dades sobre quins professionals de vendes han obtingut promoció o sobre quina empresa ha crescut, quant ha crescut, i moltes dades més...

A partir d'aquesta ingent quantitat de dades (Big Data) van elaborar el Social Selling Index.

A la imatge següent pots veure com es mostra. I seguint [aquest enllac](#) pots veure el teu index SSI.



QUÈ ÉS EL LINKEDIN ECONOMIC GRAPH?

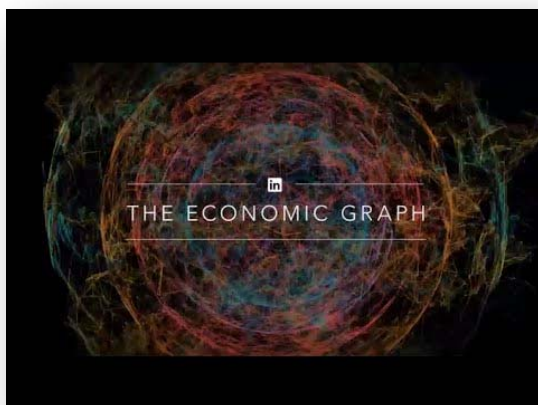
La visió de LinkedIn pels propers anys passa per connectar a tots els professionals del món. En aquesta visió:

- Cada empresa tindrà una pàgina a LinkedIn.
- Cada professional tindrà un perfil a LinkedIn.

Això permetrà a LinkedIn quelcom apassionant:

“Crear el primer mapa econòmic global per connectar talent i oportunitat a escala massiva”

És el que es coneix com a LinkedIn Economic Graph. Pots veure el video introductorí clicant a la imatge següent:



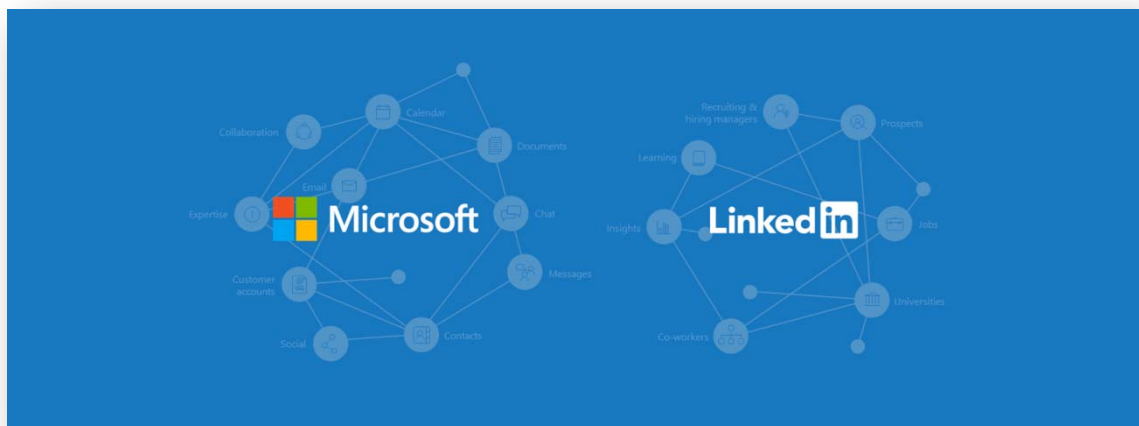
Aquesta visió mostra oportunitats extraordinàries per a tu i per al teu negoci. A la pàgina següent t'expliquem com Microsoft ha vist l'oportunitat en LinkedIn i el que ha invertit.

LINKEDIN ENTRA A L'ERA MICROSOFT

Tot el que hem vist sobre LinkedIn fins ara, ho ha fet LinkedIn pel seu compte. Des del seu inici el 2003 fins a arribar a ser un gegant amb més de 8.000 empleats el gener de 2016. A l'estiu de 2016, Microsoft, que considera a LinkedIn com una oportunitat per al seu projecte professional, adquireix la plataforma per 26.000 milions de dòlars (USD). L'adquisició es va finalitzar al desembre.

LinkedIn, avui part de la família Microsoft, continua essent dirigida per gent de LinkedIn. Jeff Weiner, CEO de LinkedIn, continua al comandament. Satya Nadella, CEO de Microsoft, ha deixat ben clar que la intenció de Microsoft és deixar que LinkedIn segueixi sent LinkedIn.

El gener del 2017, LinkedIn compta amb més d'11.000 empleats. Ha crescut en 3.000 empleats l'últim any i ara forma part d'un dels grups d'empreses tecnològiques amb més recursos del món. Completar el mapa de l'economia global sembla ara més possible que mai.



LINKEDIN PER A PIMES

FONAMENTS DE LINKEDIN

Després d'aquesta introducció, anem a veure què pots fer tu per trobar clients a través de LinkedIn. Quan busques fer créixer la teva base de possibles clients a través de LinkedIn, has de partir d'una premissa bàsica:

“La immensa majoria dels professionals a LinkedIn no et coneixen ni a tu, ni a la teva empresa”

Per aquest motiu necessites donar una bona primera impressió online. I per això has d'optimitzar els teus actius a LinkedIn, perquè expliquin de manera clara, concisa i creïble, com aportes valor a altres empreses. A LinkedIn hi ha 2 actius bàsics d'on emanen totes les possibles accions:

1. El perfil professional
2. La pàgina d'empresa

Abans d'executar qualsevol acció comercial a través de LinkedIn has d'assegurar-te que aquests 2 actius mostren la millor imatge possible.

“Mai tindràs una segona oportunitat per a causar una bona primera impressió” – Will Rogers



Cambra de Comerç
de Manresa

Per a més informació:

Jaume Ferrer

jferrer@cambramanresa.org

93 872 42 22