



Tři konkrétní strategie jak využít LinkedIn pro svůj business.

**Mezinárodní strojírenský veletrh
Listopad 2021**

O FUTURE SALES.



JAN KYSEĽÝ

- *Partner a CEO ve **FUTURE SALES solutions**.*
- *Specialista na **B2B marketing a komunikaci**.*
- *Absolvent Ekonomické fakulty na VŠB-TUO.*
- **Digitalizace obchodního procesu.**
- *Sociální sítě a digitální Technologie.*
- *Moderní, inovativní postupy v marketingu a obchodu.*



O FUTURE SALES.

Digitalizace prodeje v B2B společnostech za pomoci **sociálních sítí**, **online dat** a **digitálních nástrojů**.

LinkedIn

pipedrive

merk

HAVEL & PARTNERS
ÚSPĚCH SPOJUJE

pwc

CSOB

KPMG

ADA STRA

Red Bull

P3 LOGISTIC
PARKS

loono

Microsoft

DATEIO

O FUTURE SALES.

Z čeho vycházíme.

7 tisíc

31 milionů

ekonom

MAM
Marketing & Media



Forbes

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

Dnešní přednáška.

- **Část 1.** Trendy v prodeji v roce 2021.
- **Část 2.** Představení online B2B strategií
- **Část 3.** Případové studie.
- **Část 4.** Praktická část.



Část 1.

Trendy v prodeji v roce 2021.

Trendy v prodeji v roce 2021.

Hlavní trendy, které ovlivňují obchodní proces.

Digitální prodej je dnes již standardem.

Selling is
now virtual by default.

Prodej potřebuje méně cold-callingu a více **budování značky.**

Sales needs less cold-calling and
more brand building.

Využití **technologií** v prodeji je způsob, jak udržet krok s dobou.

Keeping up means going **all in on Sales Tech.**



Proč LinkedIn.





Proč LinkedIn.

- Se **760 miliony** uživatelů se jedná o největší **B2B databázi kontaktů** a prostor na světě.
- **260 milionu** měsíčně aktivních uživatelů (odhad).
- Pouze **3 miliony (1 %)** uživatelů však pravidelně sdílí na síti obsah.



Proč LinkedIn.

- LinkedIn využívá více než **55 milionů značek** na **200 trzích** světa.
- **Technologie** (nástroje pro **Lead Management**, přímá integrace na vybraná **CRM řešení**).



LinkedIn v ČR.

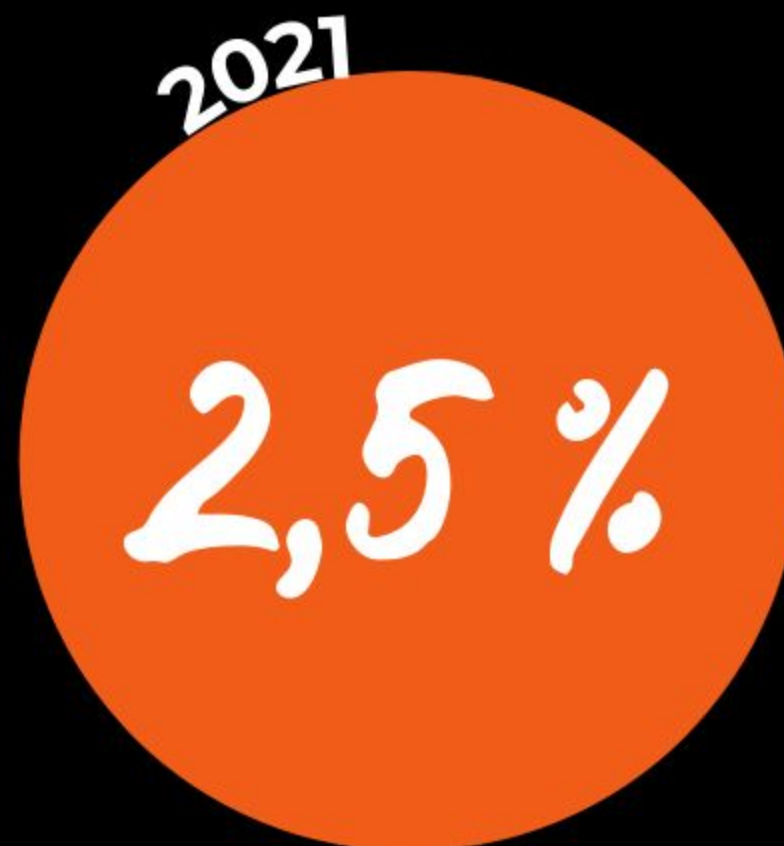
1,9 milionů registrovaných uživatelů.

43 000 firemních účtů (nárůst o 50 % oproti minulému roku).

JAK JSOU NA TOM ČEŠTÍ UŽIVATELÉ S AKTIVITOU NA LINKEDIN?

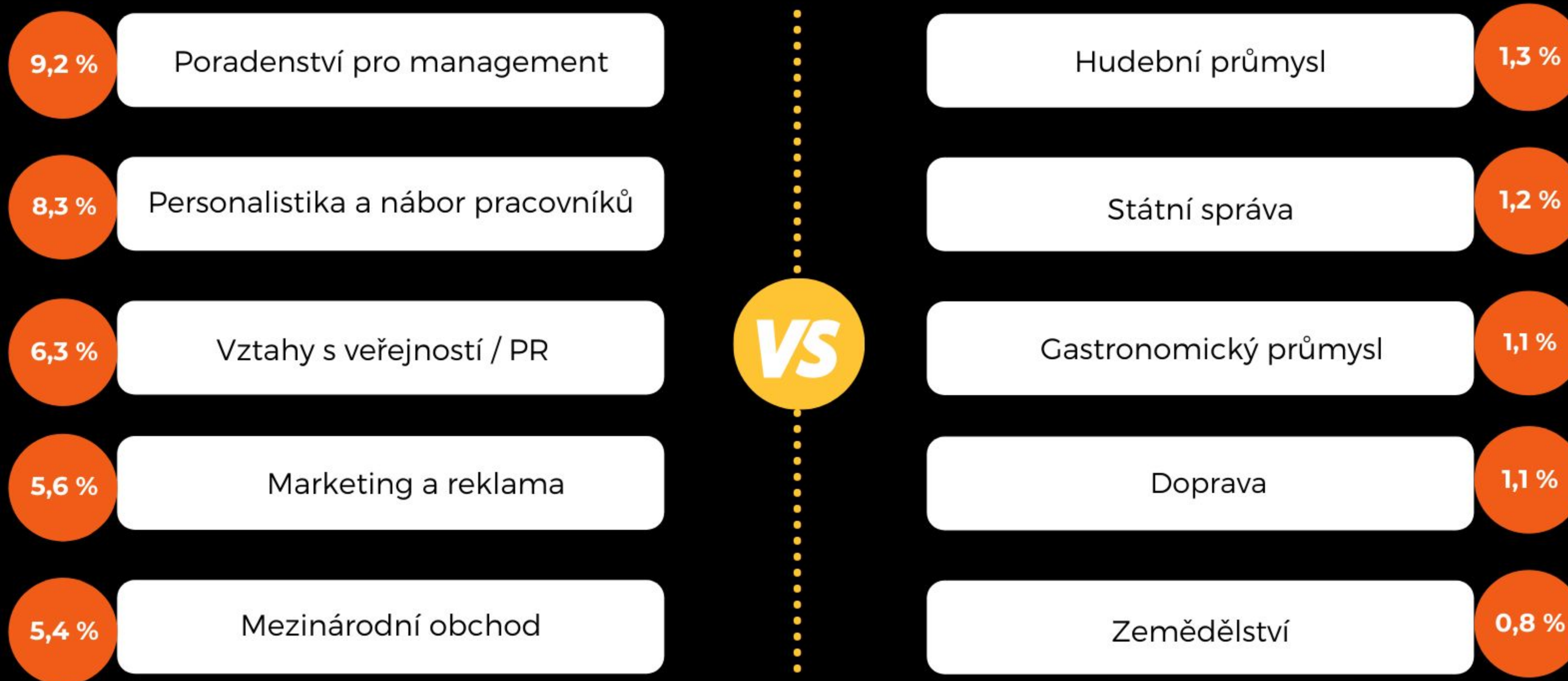


*Procento uživatelů, kteří na síti v ČR
aktivně publikují obsah.*



LinkedIn už nepatří HRistům

Jaké jsou nejaktivnější a nejméně aktivní segmenty na LinkedIn?



LinkedIn v datech.

Zastoupení uživatelů v jednotlivých segmentech – TOP 15.

Segment		Počet osob v jednotlivých segmentech k 22. 12. 2020
1	Informační technologie a služby	87 000
2	Výrobní průmysl	68 100
3	Automobilový průmysl	55 000
4	Stavebnictví	46 500
5	Marketing a reklama	35 000
6	Finanční služby	34 000
7	Bankovníctví	32 000
8	Nemocniční & zdravotní průmysl	27 500
9	Personalistika a nábor pracovníků	24 000
10	Maloobchod	23 000
11	Počítačový software / SaaS	21 000
12	Účetnictví a daňové poradenství	20 000
13	Státní správa	19 000
14	FMCG	18 100
15	Telekomunikace	18 000



Část 2.

Představení online B2B strategií.

Představení strategií.

K čemu firmy LinkedIn využívají.

**Nábor nových
zaměstnanců.**

**Jako mark.
podporu značky a
produktu.**

**Jako business
platformu.**

LinkedIn jako business platforma.

3 ucelené digitální strategie.

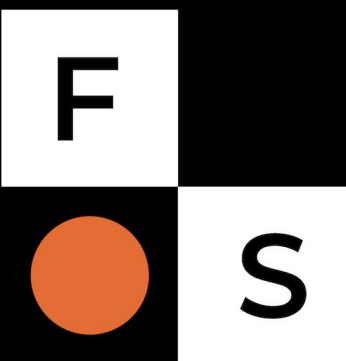
Digitální
Networking.

Social
Selling.

Account Based
Model.



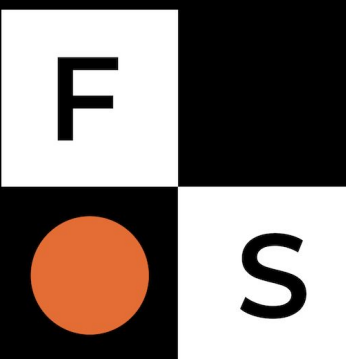
Principy digitálního prodeje.



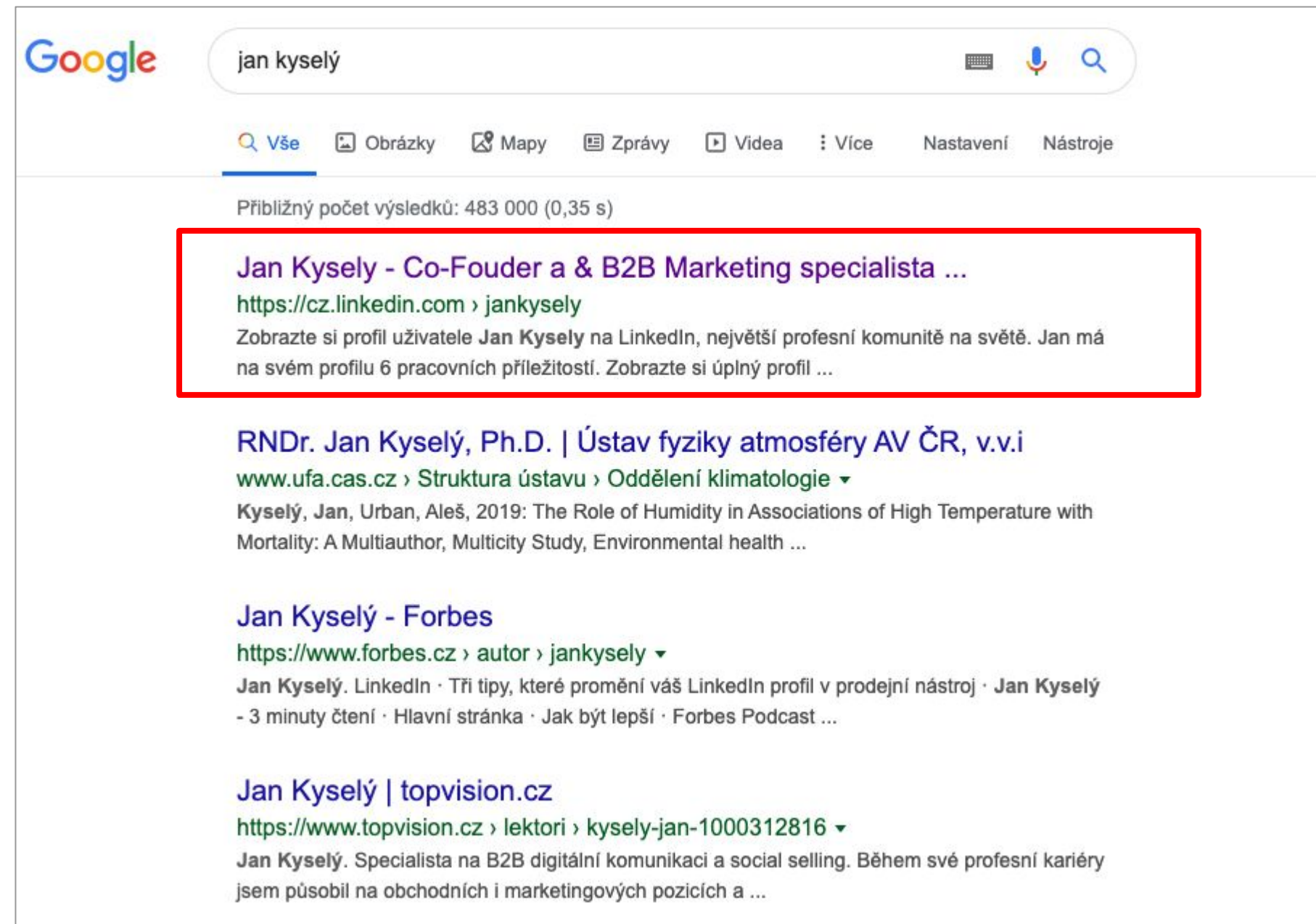


Síla osobní značky.

Lidé nakupují od lidí, které znají a důvěřují jim.



LinkedIn profil jako digitální vizitka.



Google

jan kyselý

Vše Obrázky Mapy Zprávy Video Více Nastavení Nástroje

Přibližný počet výsledků: 483 000 (0,35 s)

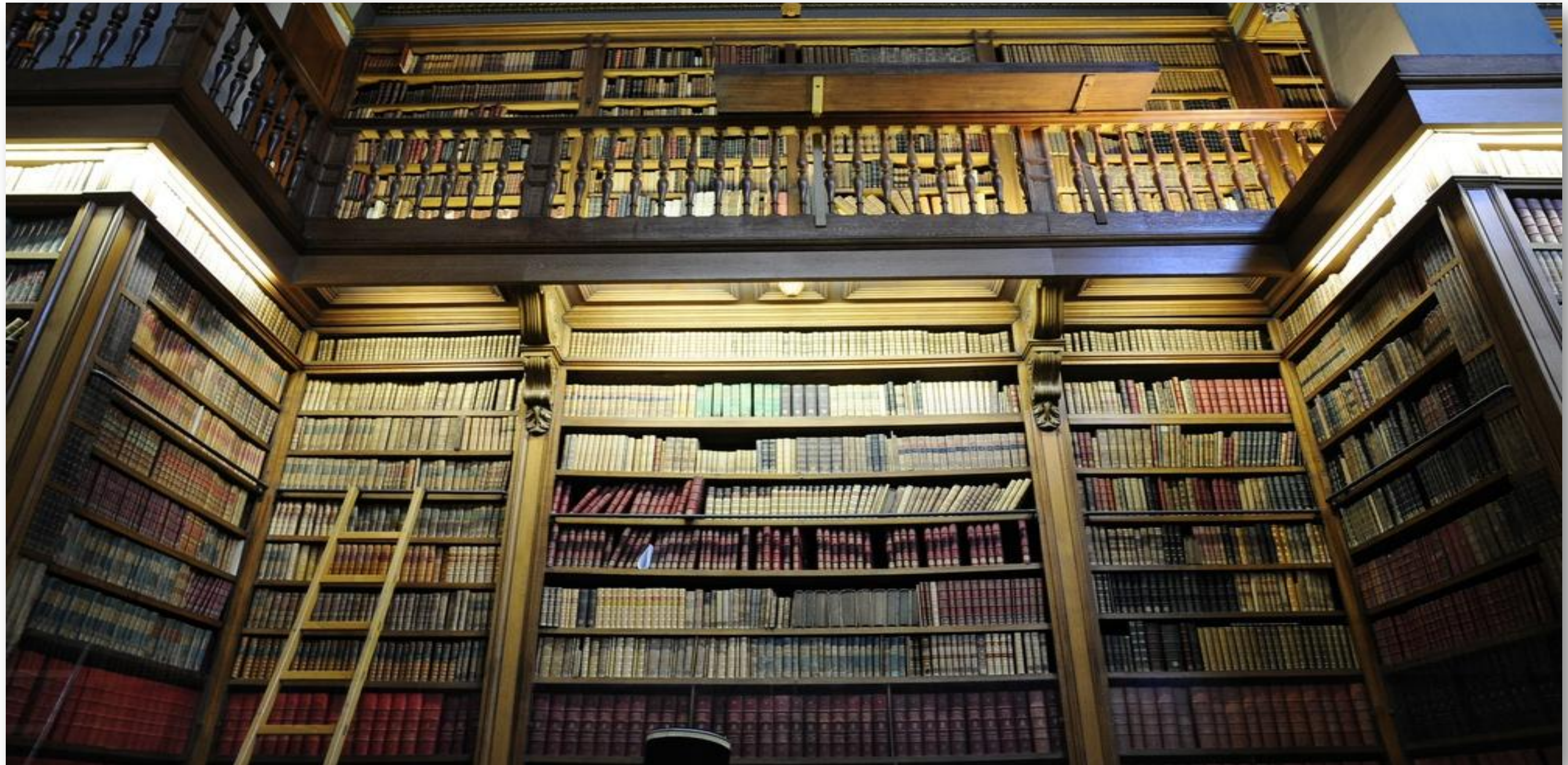
Jan Kyselý - Co-Fouder a & B2B Marketing specialista ...
<https://cz.linkedin.com/jankyselý>
Zobrazte si profil uživatele **Jan Kyselý** na LinkedIn, největší profesní komunitě na světě. Jan má na svém profilu 6 pracovních příležitostí. Zobrazte si úplný profil ...

RNDr. Jan Kyselý, Ph.D. | Ústav fyziky atmosféry AV ČR, v.v.i
www.ufa.cas.cz > [Struktura ústavu](#) > [Oddělení klimatologie](#) ▾
Kyselý, Jan, Urban, Aleš, 2019: The Role of Humidity in Associations of High Temperature with Mortality: A Multiauthor, Multicity Study, Environmental health ...

Jan Kyselý - Forbes
<https://www.forbes.cz> > [autor](#) > [jankyselý](#) ▾
Jan Kyselý. LinkedIn · Tři tipy, které promění váš LinkedIn profil v prodejní nástroj · Jan Kyselý
- 3 minuty čtení · [Hlavní stránka](#) · [Jak být lepší](#) · [Forbes Podcast](#) ...

Jan Kyselý | topvision.cz
<https://www.topvision.cz> > [lektori](#) > [kyselý-jan-1000312816](#) ▾
Jan Kyselý. Specialista na B2B digitální komunikaci a social selling. Během své profesní kariéry jsem působil na obchodních i marketingových pozicích a ...

Detailní cílení a osobní přístup.



Představení strategií.

3 kroky k ucelené digitální strategii.

Digitální
Networking.

Social
Selling.

Account Based
Model.

Digitální networking.

Využití osobních profilů na sociálních sítích
k budování povědomí a důvěry u cílové skupiny.

Digitální networking.

Cílené rozšiřování sítě a budování povědomí o značce.

Definice cílové skupiny



Úprava osobního digitálního profilu



Cílené rozšíření osobní sítě



Budování obchodních vztahů pomocí digitálního obsahu



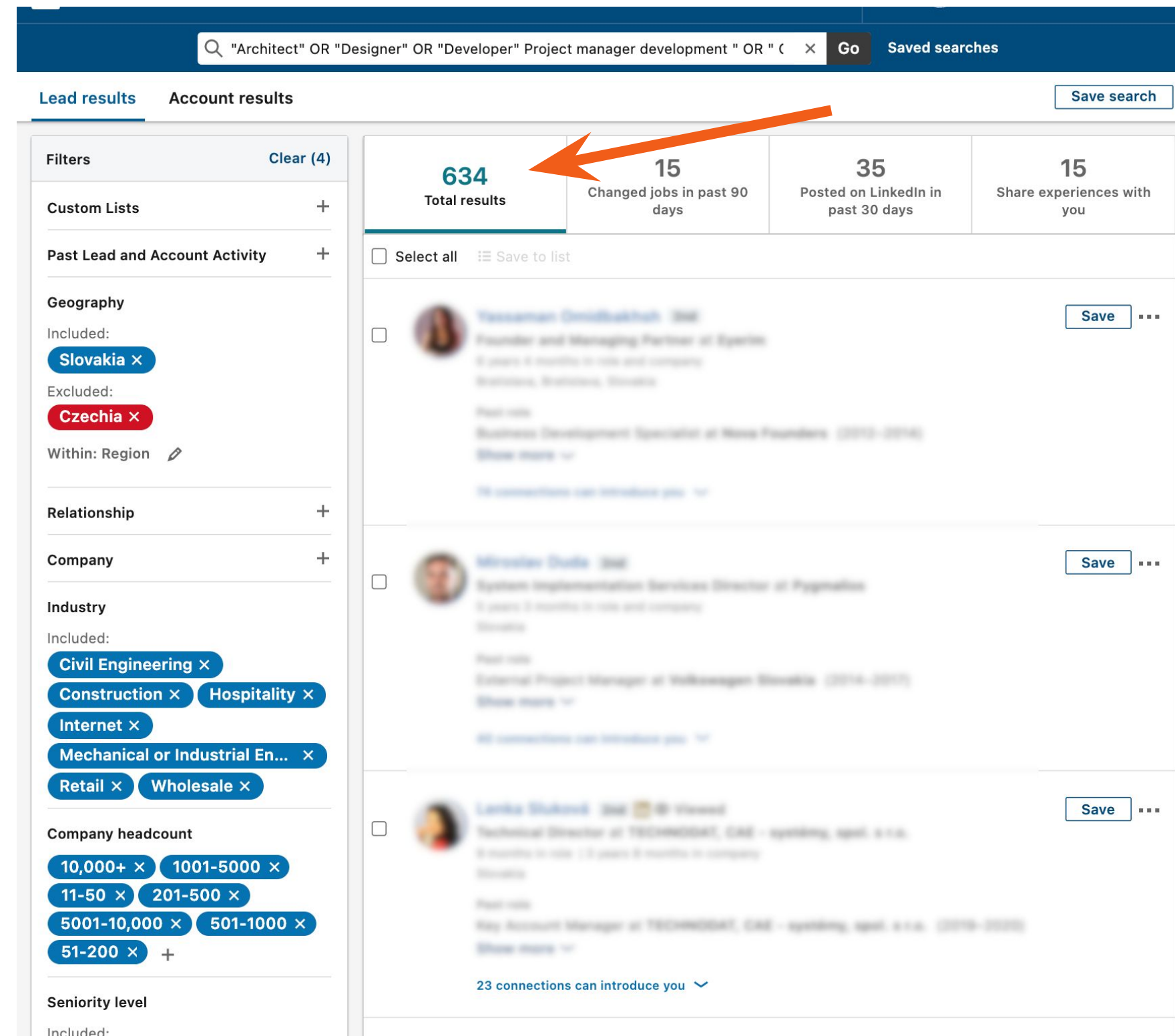


Digitální networking.

Jak si na LinkedIn definovat svou cílovou skupinu.

- **Segment trhu**, na kterém vaše cílová skupina operuje.
- **Lokace** jejich působení.
- **Pozice** klíčových lidí, které chcete oslovit a jejich **seniorita**.
- **Velikost firmy** dle počtu zaměstnanců.

Identifikace kontaktů v cílové skupině.

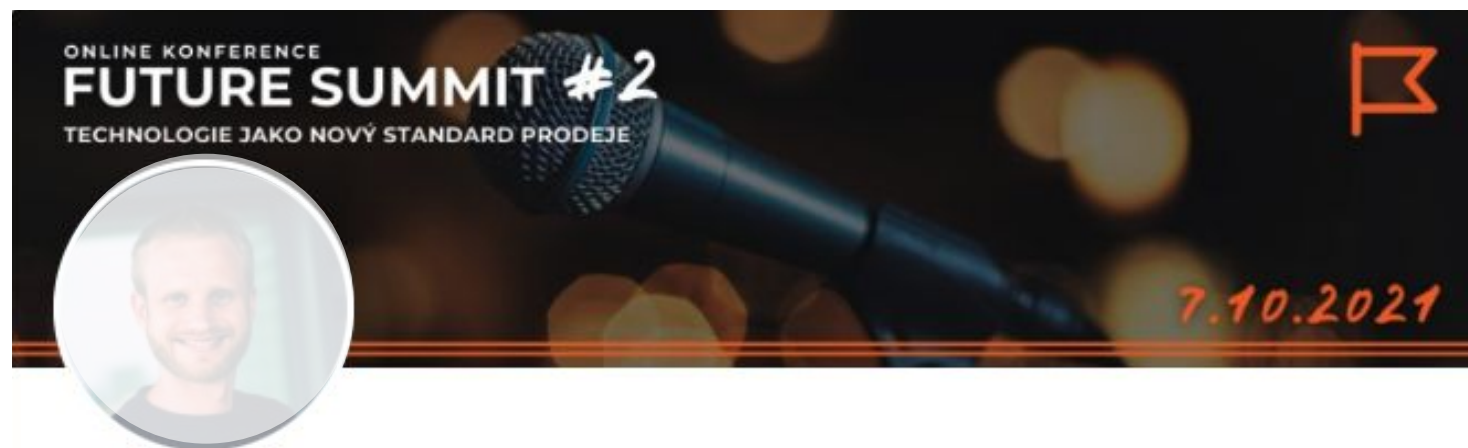


The screenshot shows a LinkedIn search interface with the following elements:

- Search Bar:** Contains the query: "Architect" OR "Designer" OR "Developer" Project manager development " OR " (with a search icon on the left and "Go" and "Saved searches" on the right).
- Navigation:** "Lead results" and "Account results" tabs are visible, with "Lead results" selected. A "Save search" button is in the top right.
- Filters Panel (Left):**
 - Clear (4)** button.
 - Custom Lists:** +
 - Past Lead and Account Activity:** +
 - Geography:**
 - Included: Slovakia x
 - Excluded: Czechia x
 - Within: Region ✎
 - Relationship:** +
 - Company:** +
 - Industry:**
 - Included: Civil Engineering x, Construction x, Hospitality x, Internet x, Mechanical or Industrial En... x, Retail x, Wholesale x
 - Company headcount:**
 - 10,000+ x, 1001-5000 x, 11-50 x, 201-500 x, 5001-10,000 x, 501-1000 x, 51-200 x, +
 - Seniority level:** Included:
- Summary Statistics (Top Right):**
 - 634 Total results** (highlighted with an orange arrow)
 - 15 Changed jobs in past 90 days
 - 35 Posted on LinkedIn in past 30 days
 - 15 Share experiences with you
- Results List:**
 - Buttons: "Select all", "Save to list", "Save", and "..." (three dots).
 - Profile 1: **Yevgeniy Orlovskiy**, Founder and Managing Partner at Spirit. Skills: Business, Business, Growth.
 - Profile 2: **Miroslav Duda**, System Implementation Services Director at Pignatelli. Skills: Growth, External Project Manager at Volkswagen Slovakia (2014-2017).
 - Profile 3: **Lanka Blahová**, Technical Director at TECHNOSIST, s.r.o. - spol. s r.o. Skills: Growth, Key Account Manager at TECHNOSIST, s.r.o. - spol. s r.o. (2019-2020).
 - Footer: 23 connections can introduce you v

Klíčové části profilu

ÚVODNÍ OBRÁZEK



TITULEK

Jan Kysely · 1st

Co-Founder & CMO at FUTURE SALES ■ Get the most from LinkedIn for your business ■ Advanced digital Sales strategies for B2B companies ■ Social & Data-driven B2B sales ■ B2B Marketing expert

Prague, Czechia · [Contact info](#)



PRACOVNÍ POZICE

Experience



FUTURE SALES.

4 yrs 5 mos

Co-Founder & B2B Marketing expert

Full-time

Jan 2019 – Present · 2 yrs 10 mos

Prague, The Capital, Czech Republic

OPTIMALIZACE PRO VYHLEDÁVAČE

Providing services

Lead Generation, Market Research, Digital Marketing, Marketing Consulting, Social Media Marketing, Ema...

[See all details](#)

B2B sales | Digital marketing | LinkedIn training | Lead generation | Marketing automation | Business data | Social Selling | Sales automation | CRM | Expansion | Export | Digitization | Sales Outsourcing | Digital networking | Project Management | Spanish | English.

SOUHRN PROFILU

About

I am B2B marketing expert, consultant and trainer with a focus on social media - especially LinkedIn, B2B sales and marketing automation.

In 2017 I co-founded sales and consulting company FUTURE SALES. that helps clients digitize their sales process.

Author of the first Czech book on Social Selling, which was released in July 2019.

EXTERNÍ ODKAZY

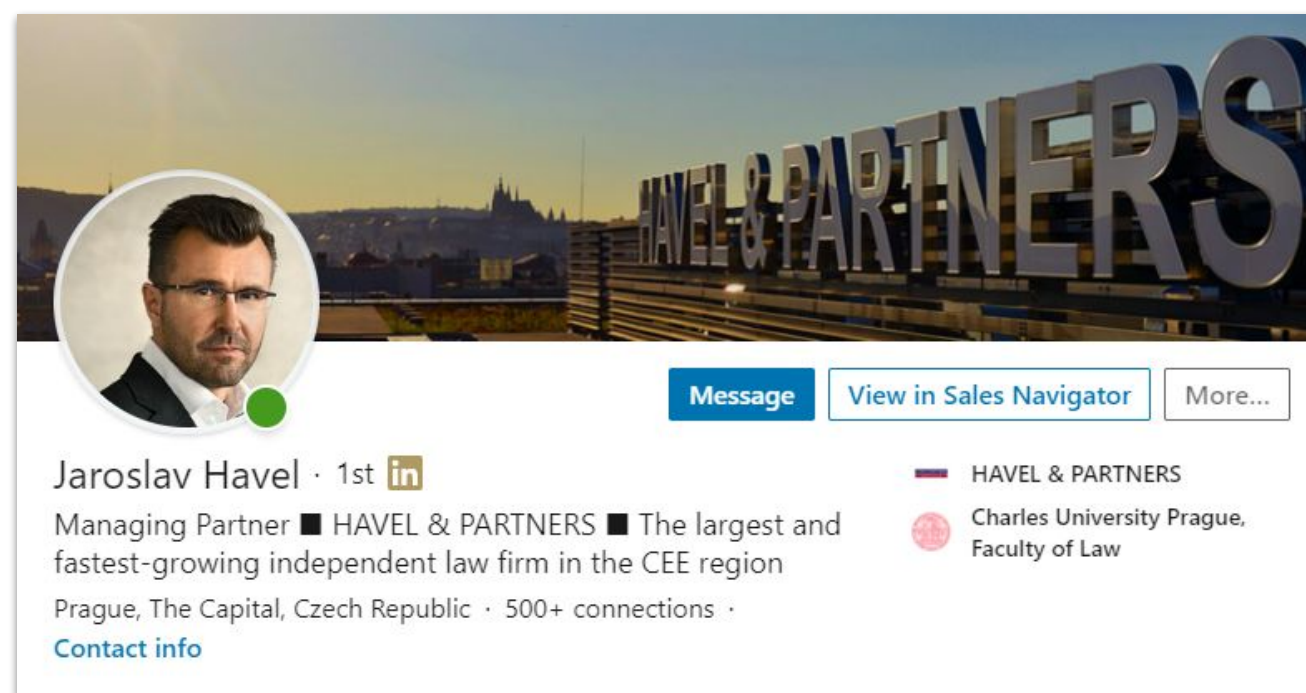
Featured



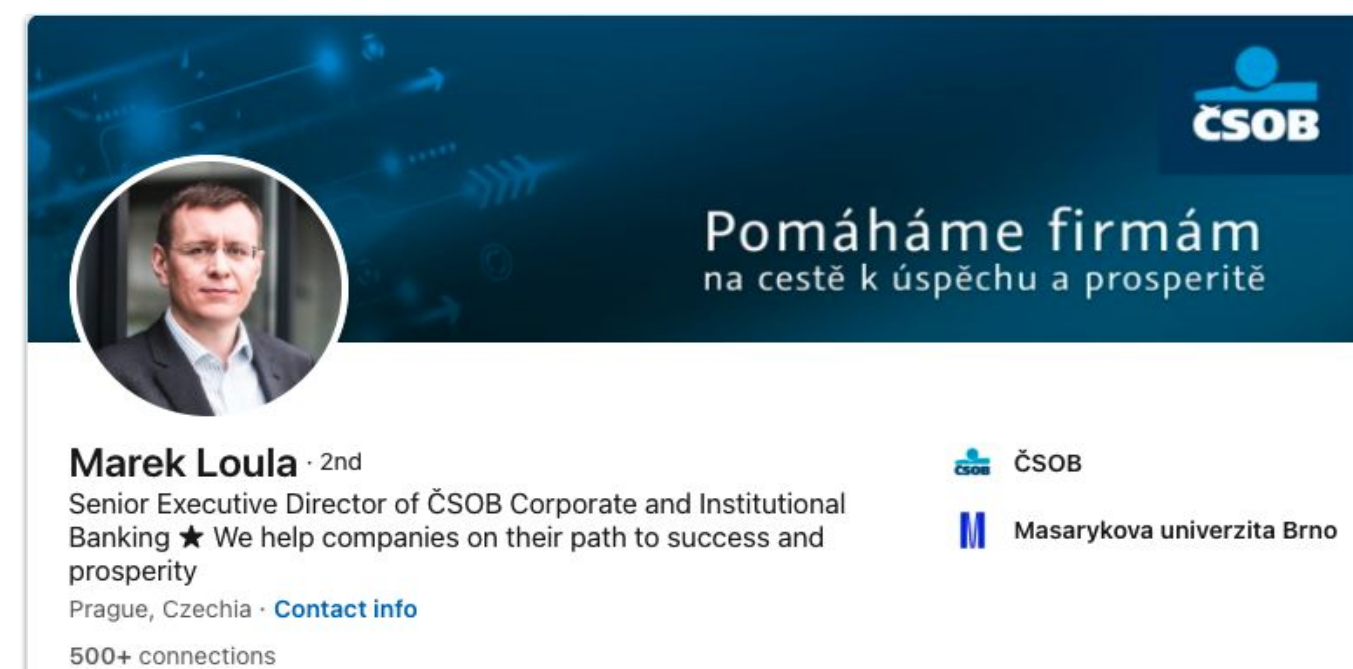
It's official. LinkedIn přijal naše pozvání na FUTURE SUMMIT....



Případová studie.



Počet zapojených osob: **66**.
Měsíční zásah příspěvků na LinkedIn: **199 000+**.



Počet zapojených osob: **6**.
Měsíční zásah příspěvků na LinkedIn: **30 338**.



Síla obsahu.



Obsah na LinkedIn.

Síla organického sdílení.

2000 / 500 000

Obsah na LinkedIn.

Co funguje: Originální, autentický obsah s přidanou profesní hodnotou.

Jan Kysely
LinkedIn & Social Selling Expert ■ Co-Founder at FUTURE SALES. ■ Link...
3mo • Anyone

TOP 10 🏆 českých firemních profilů na LinkedIn dle počtu sledujících (Followers).

Za mě trošku překvapení na 1. a 3. pozici. Jde přitom o stejnou společnost 😊?!?
...see more

79 • 12 Comments

Like Comment Share

12,579 views of your post in the feed

Jan Kysely
LinkedIn & Social Selling Expert ■ Co-Founder at FUTURE SALES. ■ Link...
1w • Anyone

Jaké nejčastější chyby děláme při práci s osobními profily na #LinkedIn?
...see more

FUTURE SALES_analýza LinkedIn profilů českých uživatelů • 15 pages

Osobní profily na LinkedIn.

Kde děláme nejčastější chyby?
Na základě analýzy 2 056 profilů českých LinkedIn uživatelů.

#B2BFutureSalesbreakfast FUTURE SALES

1 / 15

59 • 15 Comments

Like Comment Share

13,028 views of your post in the feed

Bård Buan • 1st
Head of EMEA Marketing at Milestone Systems
1mo • Edited • Anyone

Training on social selling @ Milestone EMEA's "Sales & Marketing Academy" in Prague.
Check out these tips on optimizing your LinkedIn - by Martina & Jan ...see more



69 • 4 Comments • 2,696 Views

Like Comment Share

Co na LinkedIn sdílet.

Typ příspěvku	Výkon jednotlivých formátů
A. Text	192 %
B. Obrázek	65 %
C. PDF	82 %
D. Externí odkaz	0 %
E. Přesdílení	-71 %

Představení strategií.

3 kroky k ucelené digitální strategii.

Digitální
Networking.

Social
Selling.

Account Based
Model.

Social Selling.

Využití osobních profilů na sociálních sítích
k vyhledání, budování důvěry a akvizici nových
obchodních partnerů.

Social Selling v praxi.



Digitální Networking

Social Selling



Social Selling.

Rozdíly oproti digitálnímu networkingu.

1. **Proaktivní způsob** aktivizace obchodních kontaktů.
2. Aktivita s jasným začátkem, koncem a měřitelným výsledkem (**kampaň**).
3. Využití **dostupných technologií** pro sběr dat a kvalifikaci kontaktů.

FÁZE KAMPAŇĚ

PRVNÍ
KONTAKT

BUDOVÁNÍ
DŮVĚRY

KONVERZE



NÁVRH KAMPANĚ

První
kontakt

Budování
důvěry

Konverze

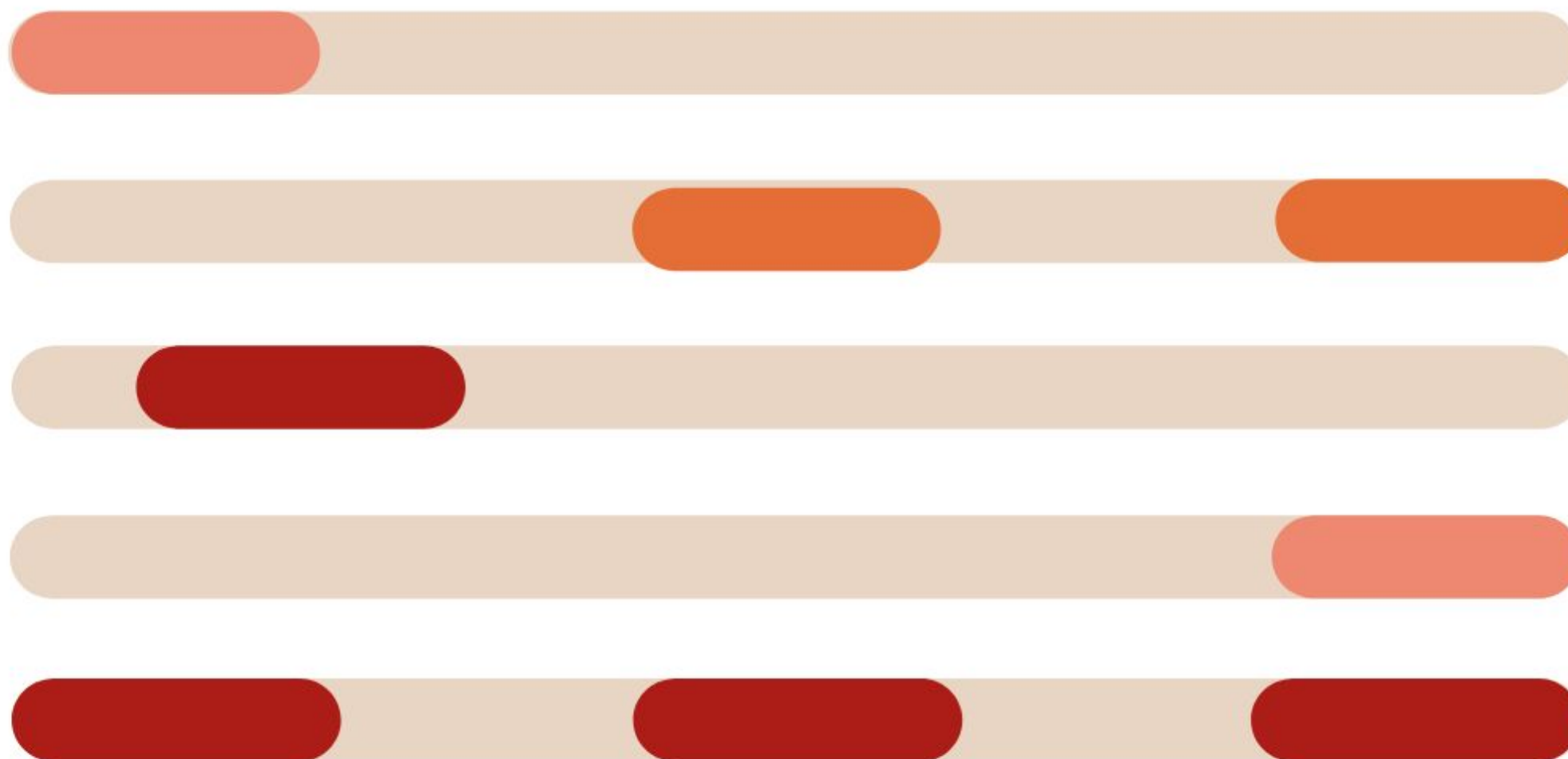
PLACENÁ INZERCE 1:
Všeobecné představení akce

PLACENÁ INZERCE 2:
Remarketing z landing page akce

PŘÍMÉ OSLOVENÍ 1:
Rozšíření osobní sítě

PŘÍMÉ OSLOVENÍ 2:
Konverzní bod

PUBLIKACE ORGANICKÉHO OBSAHU



Social Selling.

Role firemní stránky na LinkedIn.

FUTURE SALES. COMPLEX SALES STRATEGY FOR B2B COMPANIES ON LINKEDIN

FUTURE SALES.
B2B Sales company helping increase sales results by using digital data, tools & LinkedIn Social Selling best practices.
Marketing & Advertising · Prague, Czech Republic · 478 followers

Jiri & 8 other connections work here · 9 employees

✓ Following Visit website More

Home About Posts Jobs People Events Videos

About

We believe that cold approach of customers is a history. Your sales need to be DIGITAL to success. **OUR CLIENTS:** PwC, Vodafone, Twisto, Cocuma, Havel & Partners, Aon, SportAnalytik, SALESDOCK, Adastra, Milestone Systems, Dateio, Komix, SODAT etc. **HOW WE CAN HELP:** LINKEDIN SALES TRAINING → Learn a new... see more

See all details

Page posts

FUTURE SALES. 478 followers 2w · Konečně se začínáme trochu dostávat nad hladinu :)

FUTURE SALES. 478 followers 3w · Náš asi nejoblíbenější workshop! ...see more

Social Selling.

Role firemní stránky na LinkedIn.

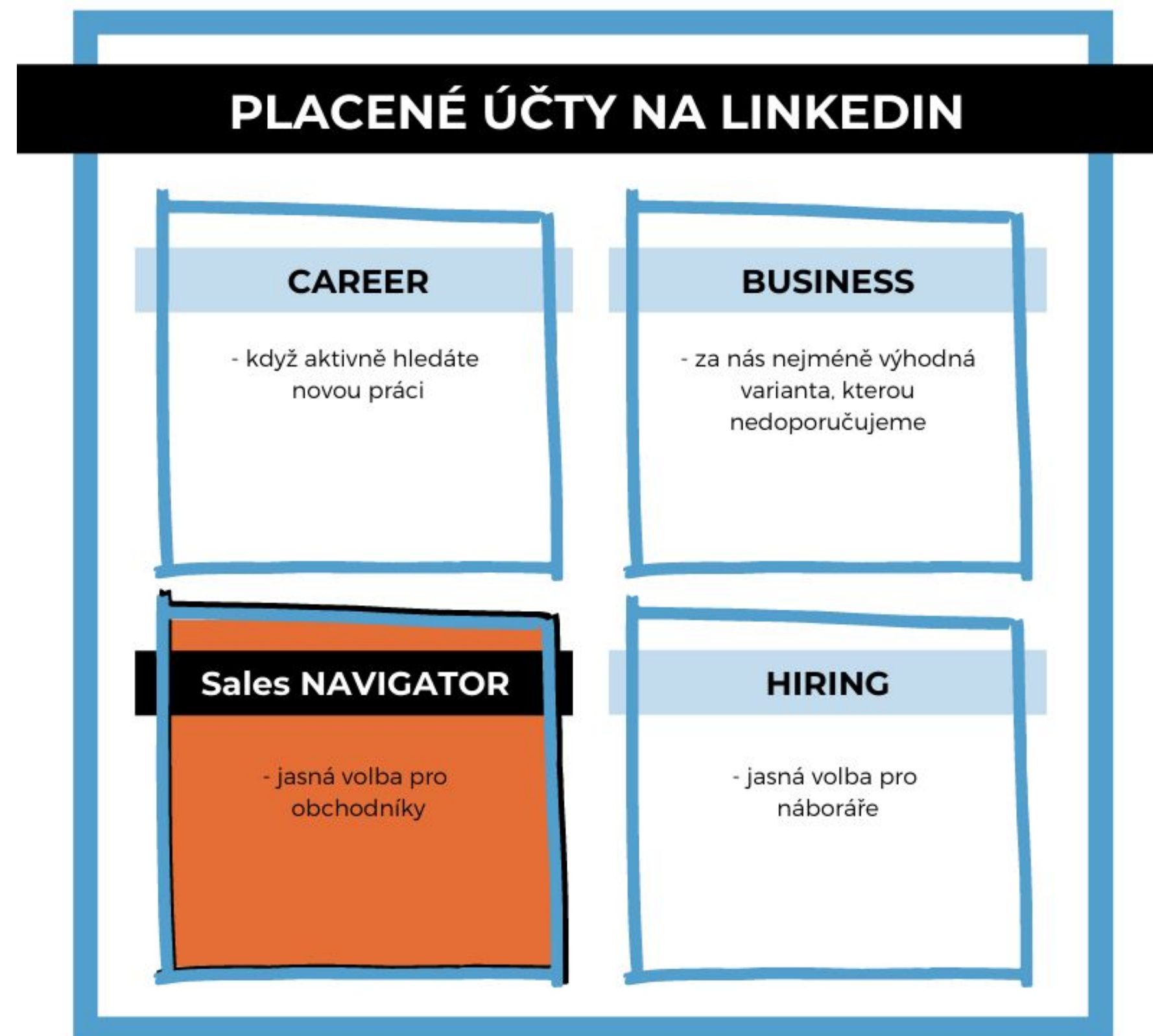
1. **Aktuální informace o firmě.**
2. **Branding** a propojení s osobním profilem zaměstnanců.
3. **Možnost využití placené inzerce** (ideálně pro první fázi kampaně).
4. Sběr kontaktů, dat a trendů o **followerech**.
5. **Organický obsah** má sice nižší, přesto nezanedbatelný dosah.

Sales Navigator.

Prémiový účet určený
Primárně pro obchod a
akvizici na LinkedIn.

Tip:

- Využijte 30denní "Free trial" verzi.



Social Selling.

LinkedIn a napojení na externí aplikace.

CRM



Data & Analytics



Power BI

Lead Management



B2B business v 21. století.

Hlavní trendy, které ovlivňují obchodní proces.

5,7 %

**českých firem má propojený LinkedIn se svým
CRM nástrojem.**

Očekávané výsledky.

Konverze
od **5** do **36 %**.



Case study: Prodej.

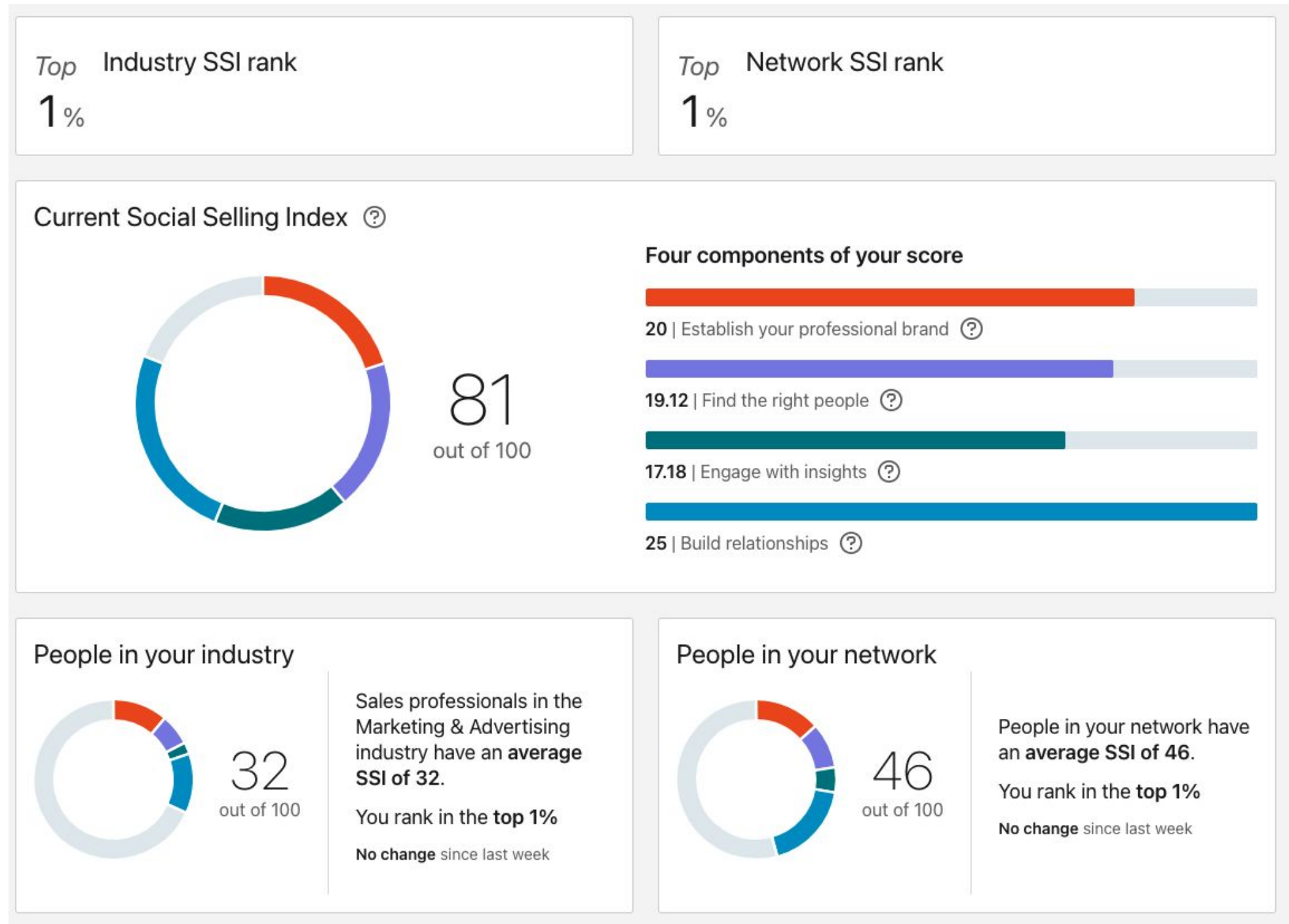
Cíl: Nové obchodní příležitosti.

- Segment trhu klienta: **Systemová integrace.**
- Cílový trh: **ČR.**
- Cílové pozice: **IT manažeři.**
- Konverzní bod: **Online event.**
- Komunikační kanál: **Přímé zprávy na osobním LinkedIn profilu obchodního manažera.**
- Délka kampaně: **5 měsíců.**

	#	%
Počet oslovených kontaktů	876	
Počet nových kontaktů v síti	409	47 %
Počet otevřených konverzací	86	10 %
Hot leads	31	8 %

Social Selling Index (SSI).

<https://www.linkedin.com/sales/ssi>



Establish your professional brand

Complete your profile with the customer in mind. Become a thought-leader by publishing meaningful posts.

Find the right people

Identify better prospects in less time using efficient search and research tools.

Engage with insights

Discover and share conversation-worthy updates to create and grow relationships.

Build relationships

Strengthen your network by finding and establishing trust with decision makers.

Představení strategií.

3 kroky k ucelené digitální strategii.

Digitální
Networking.

Social
Selling.

Account Based
Model.

Account Based Model (ABM).

Oslovení úzké, dopředu vybrané skupiny firem s využitím moderních digitálních technologií, personalizovaného obsahu a všech dostupných marketingových i obchodních kanálů.

B2B marketingové strategie.

One to One.

(Prospecting/Sales)

**Přímý prodej na
“cold” kontakty.**

- + Přímá komunikace a okamžitý feedback.
- + Výsledky přicházejí rychle.
- Efektivita cold oslovení je v průměru jen okolo 2 %.
- Potřeba velkého obchodního týmu.
- Vysoké náklady (personální).

One to few.

(ABM)

One to many.

(Marketing)

B2B marketingové strategie.

One to One.

(Prospecting/Sales)

**Přímý prodej na
“cold” kontakty.**

One to few.

(ABM)

One to many.

(Marketing)

**Komunikace
s využitím
marketingových
kanálů.**

- + Široké zaměření.
- + Dlouhodobá strategie budování brandu.
- + Relativně nízké náklady akvizice (inbound leads).
- Chybí detailní zaměření.
- Dlouhodobá aktivita.
- Těžké predikovat výsledky a ROI.

B2B marketingové strategie.

One to One.

(Prospecting/Sales)

**Přímý prodej na
“cold” kontakty.**

One to few.

(ABM)

**Personalizovaná
komunikace na
dopředu vybrané
firmy.**

One to many.

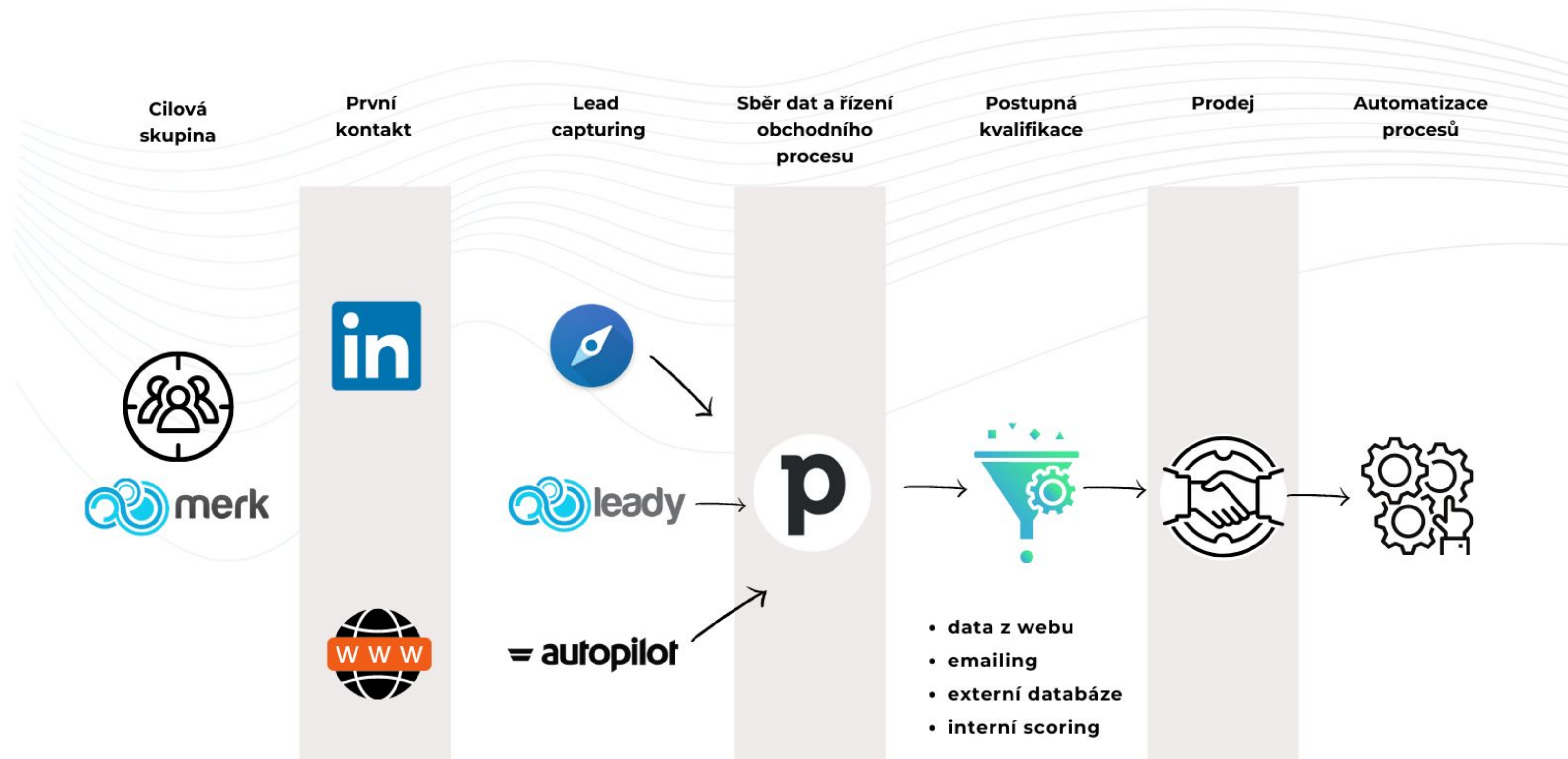
(Marketing)

**Komunikace s
vyžitím
marketingových
kanálů.**

- + Cílená komunikace.
- + Spojení marketing a sales aktivit pod jednou střechou.
- + Relativně rychlý “proof of concept” a ROI.

Account Based Model.

Využití moderních digitálních technologií.





Část 3.

Reálná případová studie.

Cíl projektu.

Najít nové potenciální dodavatele **obalových materiálů** v regionu EMEA. **Rozšířit** databázi partnerů s cílem zlepšit kvalitu **a snížit cenu** **nakupovaného materiálu.**



1. Definice cílové skupiny.

Koho jsme potřebovali na LinkedIn najít a zaujmout.

Pozice	Segmenty trhu	Cílové trhy	Velikost společností
Sales representatives / Business Development managers / Account managers / CEOs / Partner / Founder	Packaging / Paper & Forest products / Plastics / Textile	EMEA	51 - 10 000

Výsledky: EMEA	
Počet potenciálních firem	9 500
Míra aktivity uživatelů	18,5 %



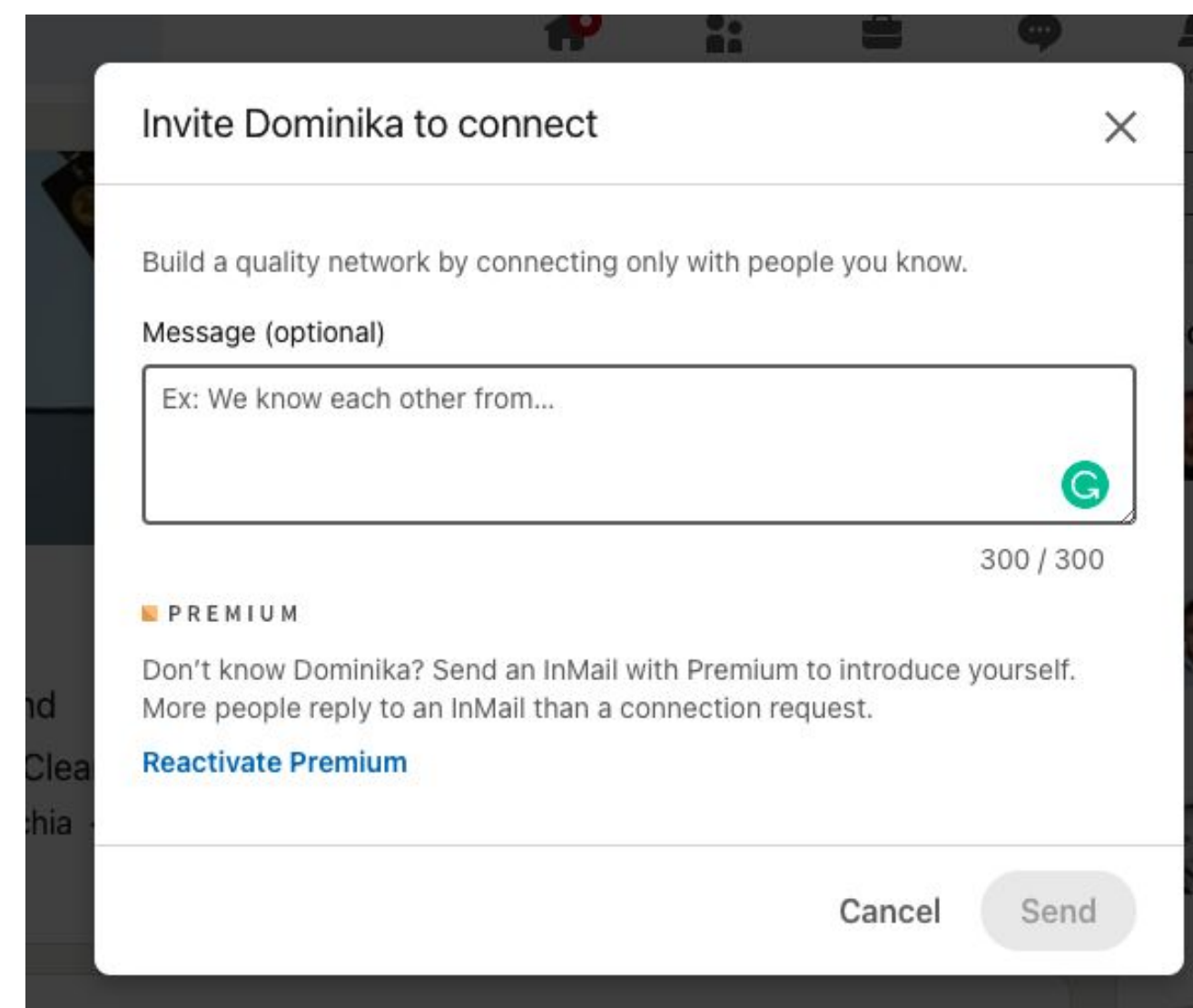
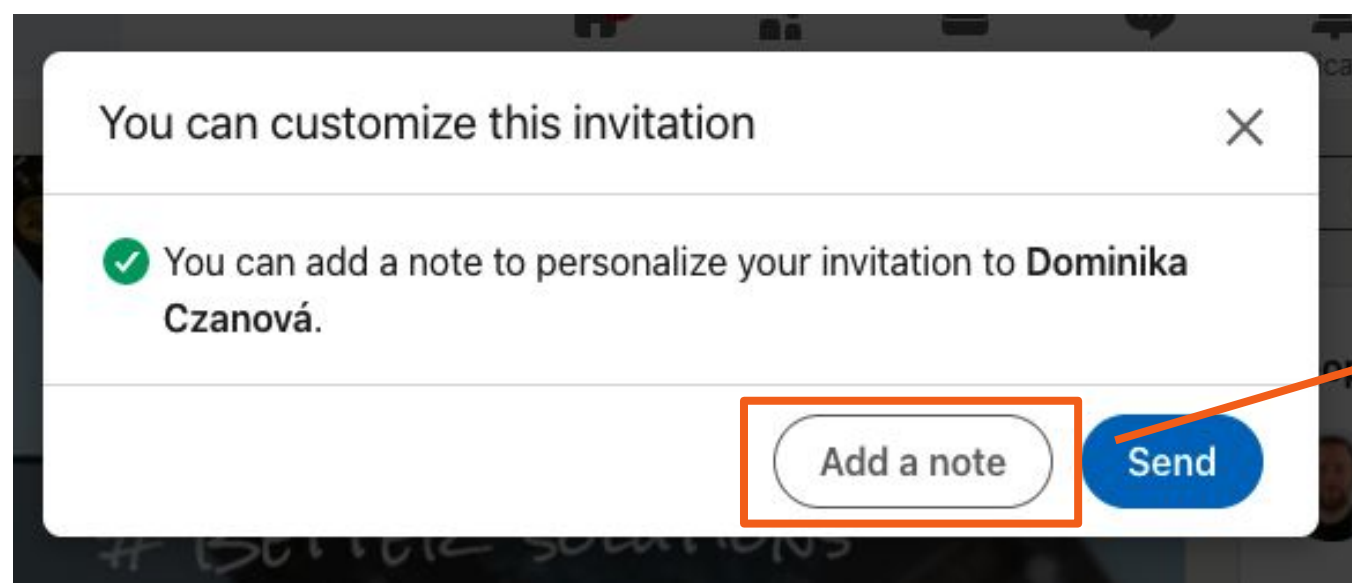
1. Definice cílové skupiny.

2500

Finální seznam potenciálních partnerů.

2. Oslovení vybraných kontaktů.

Osobní pozvánka na LinkedIn.



3. Výsledky kampaně.

Fáze kampaně	Odhadované výsledky	Počet kontaktů	Reálná data	Plnění v %
Promo				
Počet kontaktů v cílové skupině	Konverze	2 500	2 304	92 %
Počet nových spojení	44 %	1 000	1 020	102 %
Počet kvalifikovaných kontaktů	48 %	250	490	196 %
Tender				
Počet kvalifikovaných partnerů	51 %	125	248	198 %



3. Výsledky kampaně.

2448

**kvalifikovaných partnerů v celém regionu
EMEA.**

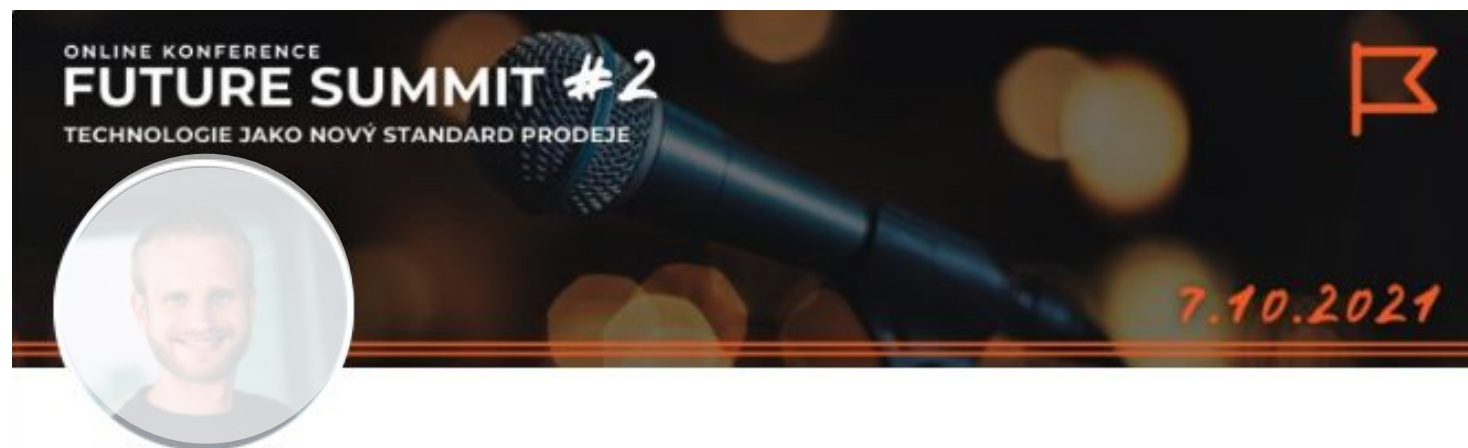


Část 4.

Praktická část - úprava osobního profilu na LinkedIn.

Klíčové části profilu

ÚVODNÍ OBRÁZEK



TITULEK

Jan Kysely · 1st

Co-Founder & CMO at FUTURE SALES ■ Get the most from LinkedIn for your business ■ Advanced digital Sales strategies for B2B companies ■ Social & Data-driven B2B sales ■ B2B Marketing expert

Prague, Czechia · [Contact info](#)



PRACOVNÍ POZICE

Experience



FUTURE SALES.

4 yrs 5 mos

Co-Founder & B2B Marketing expert

Full-time

Jan 2019 – Present · 2 yrs 10 mos

Prague, The Capital, Czech Republic

OPTIMALIZACE PRO VYHLEDÁVAČE

Providing services

Lead Generation, Market Research, Digital Marketing, Marketing Consulting, Social Media Marketing, Ema...

[See all details](#)

B2B sales | Digital marketing | LinkedIn training | Lead generation | Marketing automation | Business data | Social Selling | Sales automation | CRM | Expansion | Export | Digitization | Sales Outsourcing | Digital networking | Project Management | Spanish | English.

SOUHRN PROFILU

About

I am B2B marketing expert, consultant and trainer with a focus on social media - especially LinkedIn, B2B sales and marketing automation.

In 2017 I co-founded sales and consulting company FUTURE SALES. that helps clients digitize their sales process.

Author of the first Czech book on Social Selling, which was released in July 2019.

EXTERNÍ ODKAZY

Featured



It's official. LinkedIn přijal naše pozvání na FUTURE SUMMIT....



Úprava osobního profilu.

1. URL adresa a viditelnost profilu.

- Multi-language profil.
- Profilové URL.
- Viditelnost.

FUTURE SALES. KOMPLETNÍ OBCHODNÍ STRATEGIE PRO B2B FIRMY NA LINKEDIN

Jan Kysely
Co-Founder & CMO at FUTURE SALES ■ Get the most from LinkedIn for your business ■ Advanced digital Sales strategies for B2B companies ■ Social & Data-driven B2B sales ■ B2B Marketing expert
Prague, Czechia · [Contact info](#)
5,566 followers · 500+ connections

[Open to](#) [Add section](#) [More](#)

Providing services
Lead Generation, Market Research, Digital Marketing, Marketing Consulting, Social Media Marketing, Em...
[See all details](#)

English Čeština

Edit public profile & URL



Úprava osobního profilu.

2. Klíčová slova.

Slova nebo slovní spojení, které definují váš produkt či služby a zákazník je využívá pro vyhledávání na internetu.

Úprava osobního profilu.

3. Úvodní obrázek.



Jaroslav Havel · 1st

Managing Partner ■ HAVEL & PARTNERS ■ The largest and fastest-growing independent law firm in the CEE region

Prague, The Capital, Czech Republic · 500+ connections ·

[Contact info](#)

Message

View in Sales Navigator

More...

HAVEL & PARTNERS

Charles University Prague, Faculty of Law



Olga Cileckova · 1st

Partner at PwC, Providing treasury and financial risk advisory, Leading accounting advisory projects / Derivatives

Czech Republic · 500+ connections · [Contact info](#)

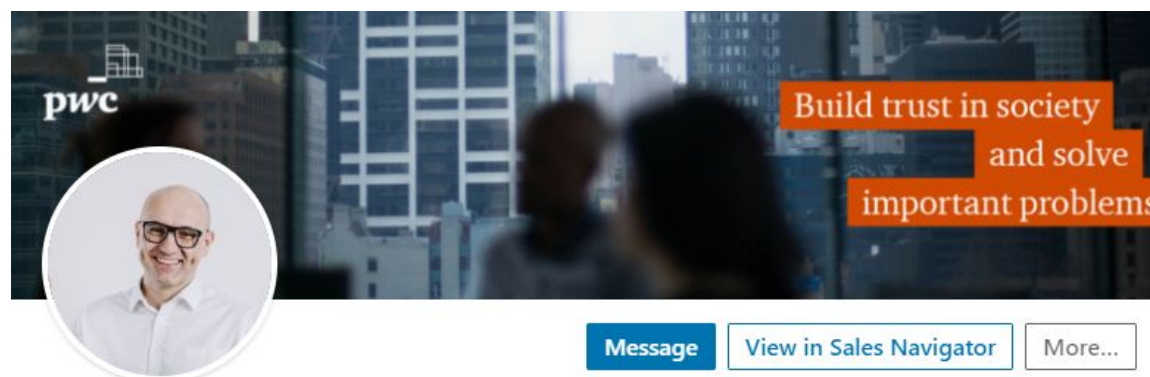
Message

View in Sales Navigator

More...

PwC Czech Republic

University of Economics, Prague



Jiri Zouhar · 1st

Partner at PwC | Territory Assurance Leader | Building Trust in Society

Prague, The Capital, Czech Republic · 500+ connections ·

[Contact info](#)

Message

View in Sales Navigator

More...

PwC Czech Republic

Prague University of Economics and Business...



Pavel Kysela · 1st

CEO at Adastra | Solutions for the transition to the digital era | Technology and Innovation

Prague, The Capital, Czech Republic · 500+ connections ·

[Contact info](#)

Message

View in Sales Navigator

More...

Adastra Czech Republic

MIT Sloan School of Management



Úprava osobního profilu.

4. Headline.

Doporučená struktura profilového titulku (max. 220 znaků).

- Uvedte nejdříve název své pozice.
- Název společnosti.
- Primární přidaná hodnota pro klienta.
- Klíčová slova.



Úprava osobního profilu.

5. O mně / About / Summary.

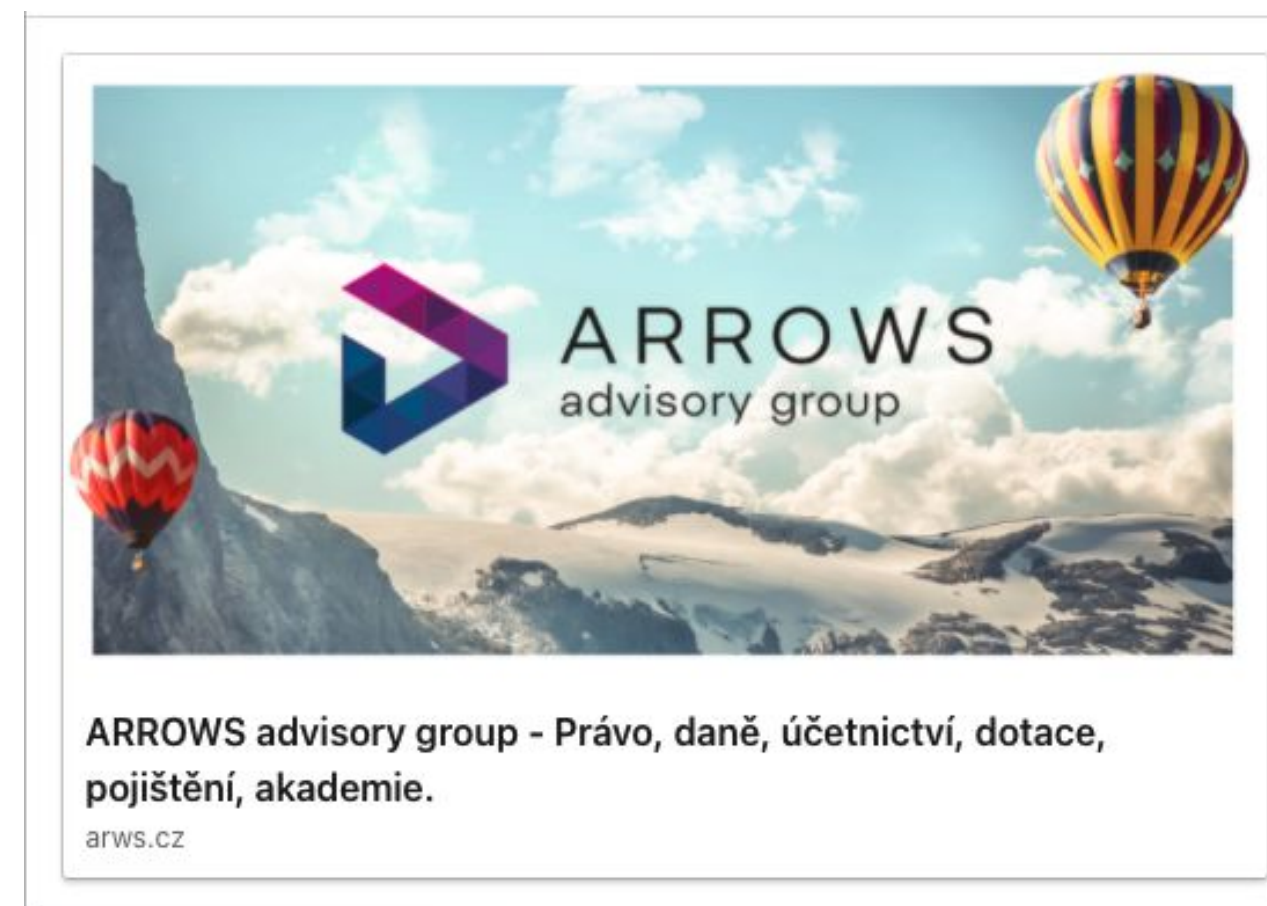
Osobní představení profesionála v oboru.

- Osobní představení v jedné větě.
- Proč by se s vámi měl daný kontakt propojit.
- Přímý kontakt.
- Klíčová slova (10-20).

Úprava osobního profilu.

6. Externí odkazy a doplňující informace (médiá).

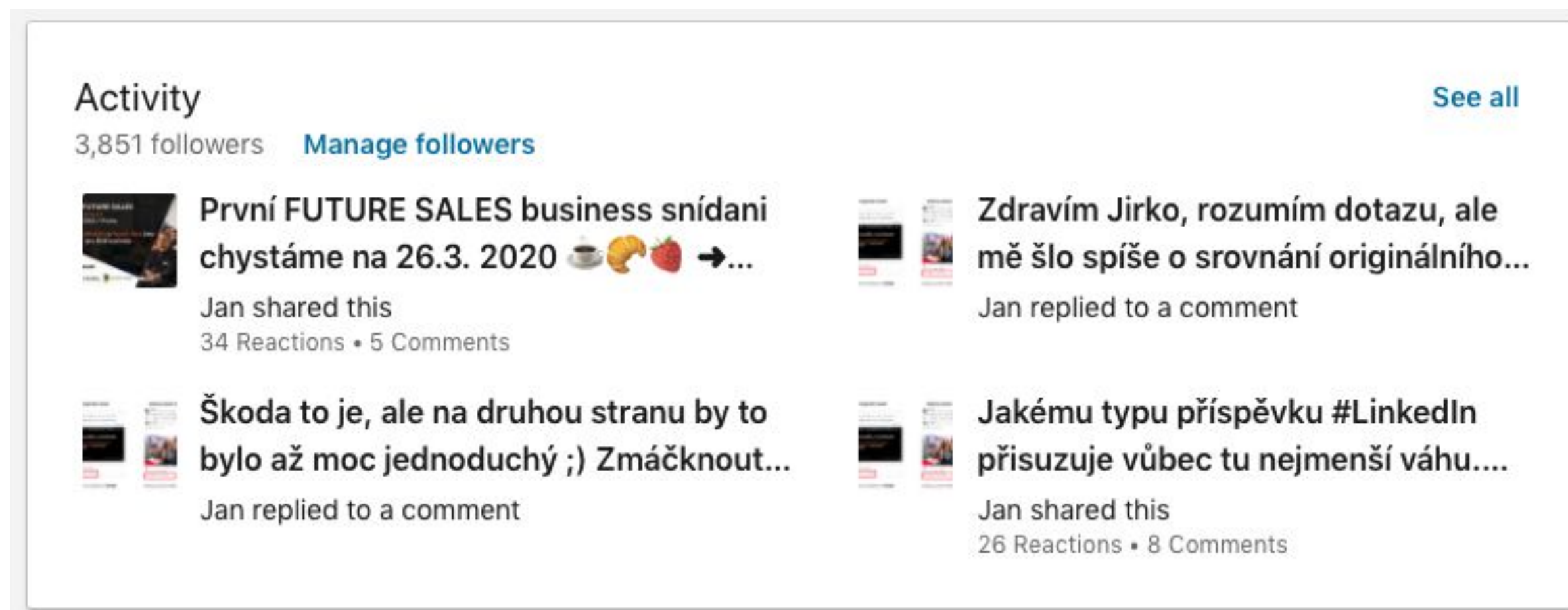
- Další informace o produktu či službě.
- Podtrhnout znalost problematiky, které se věnujete.
- Call to action.



Úprava osobního profilu.

7. Aktivita na LinkedIn.

Veřejně dostupný archiv vašich aktivit na LinkedIn.



The screenshot shows a LinkedIn activity feed. At the top, it says "Activity" with a "See all" link. Below that, it shows "3,851 followers" and a "Manage followers" link. The feed contains four activity items:

- Item 1:** A post titled "První FUTURE SALES business snídani chystáme na 26.3. 2020" with a coffee, orange, and strawberry icon. It says "Jan shared this" and has "34 Reactions • 5 Comments".
- Item 2:** A comment reply titled "Zdravím Jirko, rozumím dotazu, ale mě šlo spíše o srovnání originálního..." with the text "Jan replied to a comment".
- Item 3:** A comment reply titled "Škoda to je, ale na druhou stranu by to bylo až moc jednoduchý ;) Zmáčknout..." with the text "Jan replied to a comment".
- Item 4:** A post titled "Jakému typu příspěvku #LinkedIn přisuzuje vůbec tu nejmenší váhu...." with the text "Jan shared this" and "26 Reactions • 8 Comments".

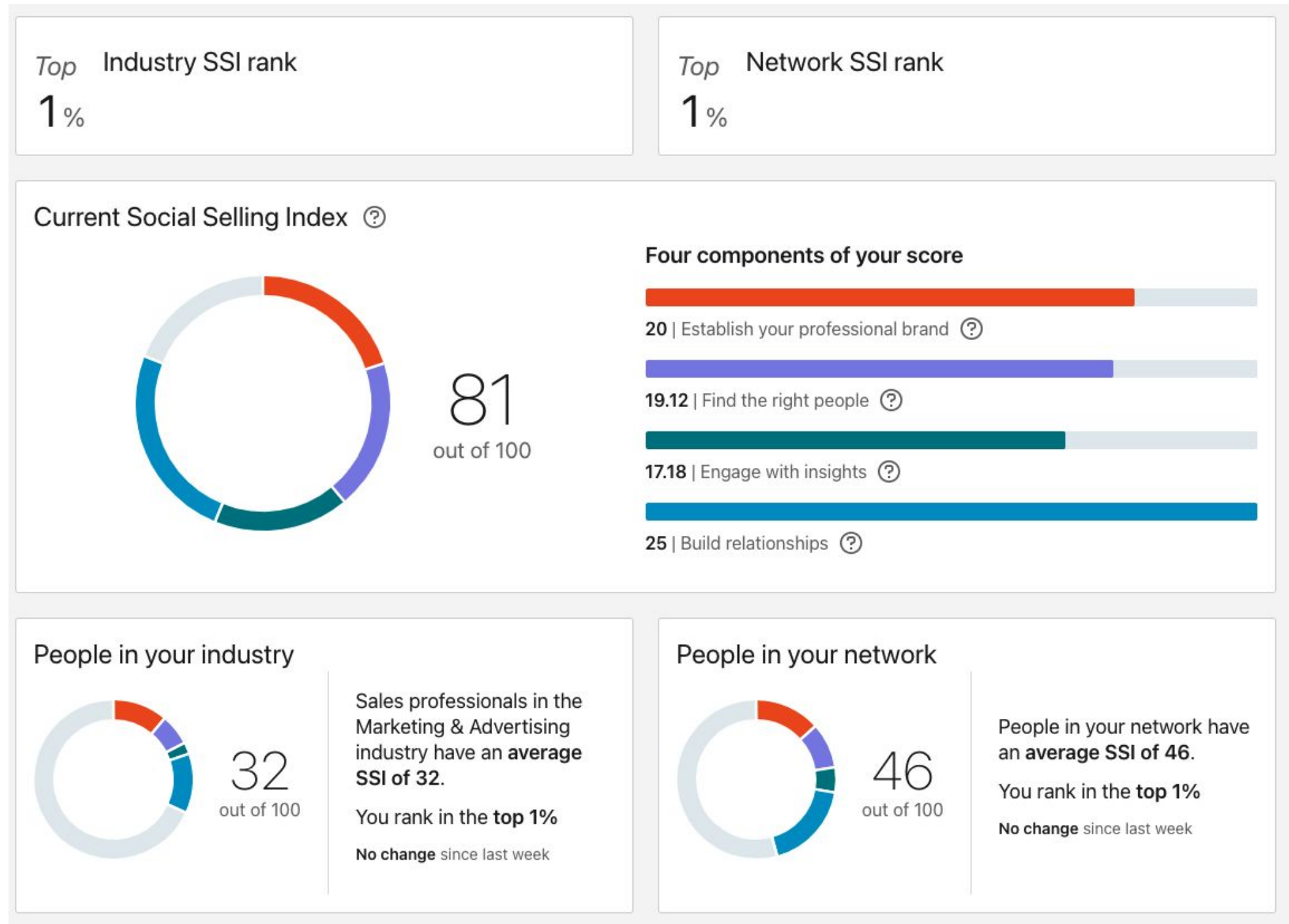
Úprava osobního profilu.

8. Pracovní zkušenosti.

- Vyberte pouze pozice, které jsou relevantní pro aktuální práci.
- Představení společnosti a služeb.
- Reference.
- Detailně popište, jak můžete druhé straně pomoci.
- Přímý kontakt.

Social Selling Index (SSI).

<https://www.linkedin.com/sales/ssi>



Establish your professional brand
Complete your profile with the customer in mind. Become a thought-leader by publishing meaningful posts.

Find the right people
Identify better prospects in less time using efficient search and research tools.

Engage with insights
Discover and share conversation-worthy updates to create and grow relationships.

Build relationships
Strengthen your network by finding and establishing trust with decision makers.

Naše TOP 5.

1. **Digitální prodej** je dnes již standardem.
2. Držet krok s dobou znamená **investovat do technologií** (SalesTech).
3. Budoucnost prodeje je v **datech** a v přímé spolupráci s **marketingem**.
4. **Nebojte se expanze**. LinkedIn je aktivní na 200 trzích světa.
5. Hot trend ve světě: **Account Based Model**.



Další kroky.

- **LinkedIn executive report zdarma.**

KONTAKT.

E-MAIL

jirka@futuresales.cz

TELEFON

776 822 191



[in/jirijambor](https://www.linkedin.com/company/jirijambor)

[in/jankysely](https://www.linkedin.com/company/jankysely)



FUTURE SALES.

futuresales.cz