



Spis treści

Zamiast wstępu	9
rozdział 1. Zanim zaczniesz działać	11
Twoja sprzedażowa tożsamość online	11
Marketing i sprzedaż współcześnie	22
Social selling na LinkedInie	29
rozdział 2. Zrozumieć LinkedIn	33
Potencjał LinkedIna	33
LinkedIn w Polsce	35
Przewodnik po LinkedInie – mało znane funkcje i ustawienia	37
Mierzenie rezultatów marketingu i sprzedaży na LinkedInie	48
Strategia obecności na LinkedInie	54
rozdział 3. Profil osobisty na LinkedInie	63
Twoja reputacja online	63
Audyt – jak cię widzą, tak ci płacą	66
Strategia marki osobistej na LinkedInie	72
Skuteczny profil osobisty na LinkedInie – dziesięć i pół kroku	81

rozdział 4. Profil firmowy na LinkedInie	103
Co warto wiedzieć, zanim założysz profil firmowy	103
Strona firmowa krok po kroku	107
Zarządzanie stroną firmową i prowadzenie jej	114
Treści na stronie firmowej	118
 rozdział 5. Biznesowe relacje na LinkedInie	 127
Budowanie wartościowej sieci kontaktów	127
Sprzedaż – wszystko, co musisz wiedzieć, by dobrze zaplanować	137
Wyszukiwarka LinkedIna – jak z niej skutecznie korzystać	144
Bez spamowania – sprzedaż na LinkedInie	146
InMail – wszystko, co warto wiedzieć	151
Sales Navigator – wszystko, co musisz wiedzieć	154
 rozdział 6. Wartościowe treści	 163
Jak publikować, by nie kończyć kryzysem na LinkedInie	163
Twoja strategia publikacji na LinkedInie	173
Publikacje na LinkedInie – formaty, typy oraz analityka	187
Wartościowe treści – budowanie zaangażowania i zasięgów	202
 Zamiast zakończenia	 215