



# Spis treści

|                                                                |           |
|----------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Zamiast wstępu</b>                                          | <b>9</b>  |
| <br>                                                           |           |
| <b>rozdział 1. Zanim zaczniesz działać</b>                     | <b>11</b> |
| Twoja sprzedażowa tożsamość online                             | 11        |
| Marketing i sprzedaż współcześnie                              | 22        |
| Social selling na LinkedInie                                   | 29        |
| <br>                                                           |           |
| <b>rozdział 2. Zrozumieć LinkedIn</b>                          | <b>33</b> |
| 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        |
| <br>                                                           |           |
| <b>rozdział 3. Profil osobisty na LinkedInie</b>               | <b>63</b> |
| 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. <b>Profil firmowy na LinkedInie</b>               | 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     |
| <br>rozdział 5. <b>Biznesowe relacje na LinkedInie</b>        | <br>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     |
| <br>rozdział 6. <b>Wartościowe treści</b>                     | <br>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     |
| <br><b>Zamiast zakończenia</b>                                | <br>215 |