THE SALES GATE – BUDOWANIE LISTY KONTAKTÓW

Wypisz imiona i nazwiska osób, które znasz odpowiadając na poniższe pytania, a następnie zaproś ich w sieci LinkedIn (linkedin.com). Dzięki temu będziesz mógł dotrzeć do grona ich kontaktów oraz zadzwonić do nich z prośbą o podzielenie się numerem telefonu do osób, do których chcesz dotrzeć.

1. Znajomi z czasów szkoły i studiów – najłatwiej zaprosić tych co masz na Facebooku;
2. Rodzice koleżanek i kolegów Twoich dzieci;
3. Rodzeństwo, kuzyni i kuzynki;
4. Wujkowie i ciocie (jeśli są jeszcze aktywni biznesowo);
5. Znajomi poznani na zajęciach sportowych;
6. Znajomi z wszelkich aktywności poza pracą (hobby);
7. Znajomymi poznani na eventach (wydarzeniach, szkoleniach, konferencjach);
8. Osoby z wizytówek, które do tej pory zebrałeś w rożnych miejscach;
9. Znajomi z poprzednich zakładów pracy – wypisz wszystkie firmy w których pracowałeś i odszukaj znajomych wyszukując markę firmy na LinkedIn;
10. Osoby, które podpowiada Ci LinkedIn po podłączeniu swojego konta email (w łatwy sposób możesz wykorzystać ten znany portal, aby wykonał lwią część pracy za Ciebie i przejrzał całą Twoją skrzynkę e-mail)

Po zaproszeniu osób, które znasz będziesz miał dużo większe zasięgi, które Ci będzie podpowiadał LinkedIn. Jest to pierwszy krok. Następny to zapraszanie kolejnych osób, do których chcesz dotrzeć (na przykład wyszukanych poprzez konkretną markę, czy stanowisko, czy nawet słowo kluczowe w wyszukiwarce LinkedIn).

Przeglądając kontakty lub używając wyszukiwarki - LinkedIn podpowie Ci po prawej stronie, kto z Twojej sieci kontaktów zna daną osobę, do której chcesz dotrzeć. Jest to moment w którym powinieneś wykonać do znajomego połączenie telefoniczne i poprosić o kontakt (przejdź do kolejnego ćwiczenia i video).