

5 LinkedIn-tips som ger affärer

INGA KALLA SAMTAL

Så får du rätt personer att lägga märke till dig –
och vilja jobba med dig

Du postar, du gillar, du finns där. Men ändå är det som att du talar rakt ut i tomma rymden... Lugn bara Lugn. Det är inte ditt fel – du har bara inte fått till strategin (än).





Här delar jag 5 konkreta tips som hjälpt både mig och mina klienter att:

1

Få fler visningar

2

Skapa samtal i DM

3

Få förfrågningar från rätt personer

1

Prata om deras problem – inte dina lösningar

Sluta sälja direkt.

Börja med att visa att du förstår.

Skriv som om du satt mitt emot din drömkund och de just sa:

"Jag vet inte vad jag ska göra för att lösa detta."

Då svarar du – i ett inlägg.



2

Visa ditt ansikte

Vi gillar att göra affärer med människor vi litar på.

Och det börjar med att vi ser dig.

Du behöver inte vara influencer – men var personlig.

En bild, en story, en känsla.

Det räcker långt.



3

Bygg ditt nätverk smart

Det räcker inte med att posta.

Du måste också aktivt bygga ditt nätverk av rätt personer.

Skicka personliga förfrågningar.

Kommentera deras innehåll.

Starta samtal. Det är där magin händer.



4

Posta som en människa

Börja med en riktigt vass “HOOK”.

Dela en erfarenhet.

Ge något konkret.

Och framför allt – skriv som du pratar. Lätt, ledigt och med värme.

Det får folk att vilja läsa (och svara).



5

Engagera dig – på riktigt

Vill du ha engagemang?

Ge engagemang.

Gilla. Kommentera. Svara. Ställ frågor.

Bygg relationer innan du behöver något tillbaka.



Vill du ha fler varma leads från LinkedIn?

Gå med i min Facebookgrupp:

👉 [Varma Leads med LinkedIn för B2B-entreprenörer](#)

Där får du fler konkreta tips, inspiration och pepp – och kan ställa frågor till mig och andra som också vill sälja smartare.

Vi ses där! ❤️ / Malin

