



AIDIA

LinkedIn haltuun

Näkyvyyttä ja verkostoitumista

Milja Kaartinen
Mainostoimisto AIDIA

MIKÄ ON LINKEDIN?

- Vuonna 2003 perustettu ammatillinen verkostoitumisalusta
 - Yli 930 miljoonaa käyttäjää maailmanlaajuisesti
 - Yli 1,8 miljoonaa käyttäjää Suomessa
- Tehokas hakukone B2B-myyntille ja rekrytoinnille
 - Yli 58 miljoonaa yritysprofiilia
 - 33 tuhatta suomalaista yritysprofiilia (2017)
- Miljoonia julkaisuja päivittäin



MIKSI LINKEDIN ON TÄRKEÄ?

- Yli 930 miljoonaa käyttäjää maailmanlaajuisesti – Suomessa 1,8 miljoonaa käyttäjää
- LinkedIn on **tehokas B2B-hakukone** – potentiaaliset asiakkaat ja kumppanit etsivät tietoa ja kontakteja
- Päätöksentekijät ja ostajat ovat LinkedInissä – 80 % sosiaalisen median B2B-liideistä syntyy LinkedInin kautta
- LinkedIn on erinomainen paikka **asiantuntijuuden esille tuomiseen ja verkostoitumiseen**



Milja Kaartinen [Add verification badge](#)
Digimarkkinoija ja sisällöntuottaja #wehaveanAIDIA | JCI
Finland · [Contact info](#)
[Aidia Digi](#)
268 connections
[Open to](#) [Add profile section](#) [Resources](#)

About

- ✦ Markkinoinnin, mainonnan ja brändäyksen ammattilainen
- ✦ Visuaalinen sisällöntuottaja
- ✦ Rohkea innostuja
- ✦ Intohimona asiakaspalvelu sekä brändien luominen ja niiden kehittäminen

Experience

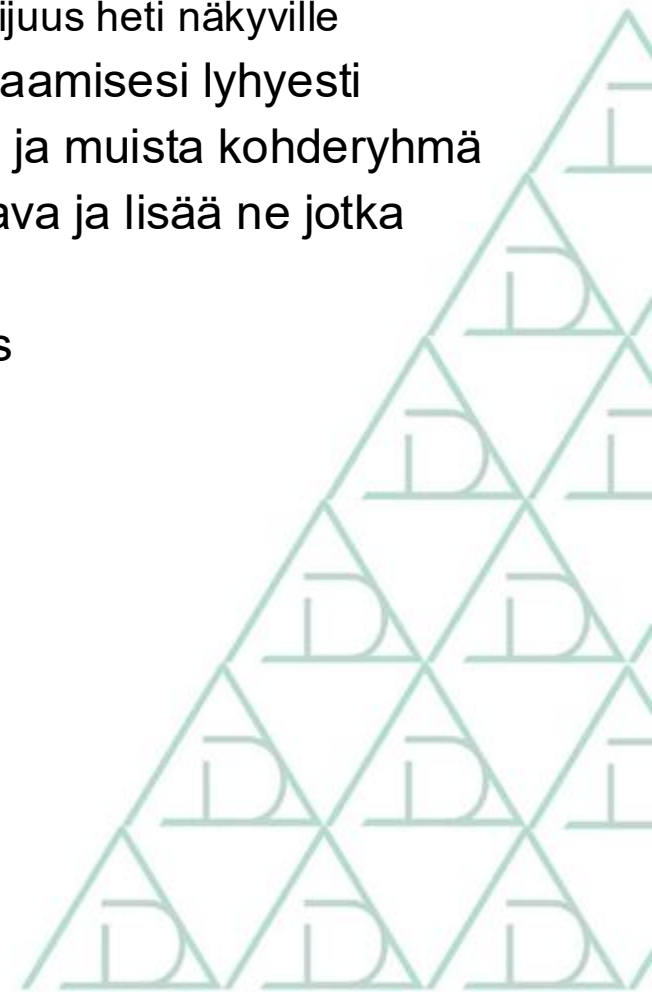
Digimarkkinoija ja sosiaalisen median sisällöntuottaja
Mainostoimisto Aidia
Feb 2022 - Present · 3 yrs 1 mo
Aidia Oy on teollisuuden, kiertotalouden ja asiantuntijayritysten markkinointiin, brändäykseen, visuaalisuuteen sekä teknisiin toteutuksiin erikoistunut mainostoimisto.

Markkinointi
Maalaismimmmit
Mar 2022 - Present · 3 yrs
Maalaismimmmit -podcastissa kuulet inspiroivia tarinoita menestymisestä ja elämisestä maaseudulla. Kuuntele Spotifyssa!

Markkinointi ja ravintolaesimies
Pappilan Pidot Oy
Feb 2010 - Apr 2022 · 12 yrs 3 mos
Ravintola-alan moniosaaja. Tarjoilijan tehtävistä baarin taakse ja aina myynnistä markkinointiin.

HYVÄ LINKEDIN-PROFIILI

- Profiili ja kansikuva
 - yrityksen ydinviesti ja asiantuntijuus heti näkyville
- Otsikko (headline) – tuo esiin osaamisesi lyhyesti
- Tietoja (about) – markkinoi, myy ja muista kohderyhmä
- Työkokemus – tee siitä kiinnostava ja lisää ne jotka tuovat arvoa
- Koulutus – ole selkeä mutta tiivis
- Taidot (skills) ja suositukset



PROFIILIN TARKISTUSLISTA

- Onko profiilikuva selkeä ja ammatillinen?
- Onko taustakuva relevantti (esim. oma yritys, ala, visio)?
- Onko "Tietoja"-osio kirjoitettu asiakkaalle / verkostolle, ei vain CV-muodossa?
- Onko taidot ja osaamisalueet näkyvissä?
- Onko sinulla yhteyksiä vähintään 100?



VERKOSTOITUMINEN JA VUOROVAIKUTUS

- Miten kasvattaa verkostoa fiksusti?
 - Laadukkaat yhteydet ovat tärkeämpiä kuin määrällinen kasvu.
 - Kenet haluat verkostoosi (potentiaaliset asiakkaat, yhteistyökumppanit, kollegat, työnantajat)
 - Kutsut yrityssivulle
- Yhteydenottopyynnöt – mitä kannattaa sanoa?
 - Henkilökohtainen viesti on hyvä lähestymistapa
 - Vältä myyntihenkisyyttä heti ensimmäisessä viestissä
- Kommentointi, tykkäykset ja jakaminen – miksi aktiivisuus kannattaa?



ALGORITMIN HUOMIOIMINEN

- LinkedInin algoritmi suosii **merkityksellistä vuorovaikutusta**
 - Kiinnostavia keskusteluja ja pitkää vuorovaikutusta postauksessa
- Tykkäykset, kommentit ja jaot lisäävät näkyvyyttä
- Ensimmäisen tunnin reaktiot
 - Paras aika julkaista: tiistai – torstai, klo 7-10 ja 15-18
- LinkedIn suosii sisältöä, jossa EI ole ulkoisia linkkejä heti postauksessa
- Liian monet hashtagit voivat vaikuttaa negatiivisesti
- Ilmoita työkavereille päivityksestä ja pyydä reagoimaan
- Ole aktiivinen myös muiden sisällöissä



HYVÄ LINKEDIN-PÄIVITYS

- Koukuttava alku
 - Mikä houkuttelisi sinut lukemaan lisää?
 - Tehokeinona #hashtag ja emoji
- Mene suoraan asiaan
- Luo lisäarvoa
- Avaa keskustelu

MUISTA! Tehty on usein parempi kuin tekemätön.



SISÄLTÖIDEOITA

- Asiantuntija-artikkelit ja trendit
- Case-esimerkit (Miten olemme ratkaisseet asiakkaan ongelman?)
- Toimialan uutiset ja analyysit
- Tuote- ja palveluesittelyt (mutta ilman suoraa myyntipuhetta)
- Asiakasreferenssit ja onnistumistarinat
- Tapahtumat ja messut
- Yrityksen ajankohtaiset uutiset ja työntekijätarinat



YHTEENVETO

- Kasvata verkostoasi fiksusti ja henkilökohtaisesti
- Ole aktiivinen kommenteissa ja keskusteluissa
- Tuota arvoa – jaa hyödyllistä ja asiantuntevaa sisältöä
- Hyödynnä algoritmin toimintaperiaatteet ja ajoita julkaisusi fiksusti.
- Testaa, mikä toimii parhaiten omalle verkostollesi!



KÄDET DIGISAVEEN

- Kukin valitsee yhden asian, jonka tekee heti jälkeen:
esim. Julkaise koulutuksesta tai muusta aiheesta, lisää profiili- / kansikuva, päivittä "Tietoja"-osio tai kommentoi jonkun toisen postausta.



KIITOS!

KESTÄVÄÄ MARKKINOINTIA

Teollisuus | Kiertotalous | Asiantuntija-alat

