

Starter kl. 09:00

Hvordan bruke LinkedIn i B2B-salg og markedsføring

Onsdag 2. april 2025, kl. 09:00-10:00

Jeg...

...er LinkedIn ekspert
allerede

Gratulerer 🎉

4 %

Men nei...

Jeg...

**...synes LinkedIn er topp og vil
lære kollegaene mine det samme**

Jeg...

...har prøvd å få tak i nye kunder på LinkedIn, men får liten respons på tilbudene vi legger ut

Jeg...

**...lærer masse på LinkedIn og
bygger gode nettverk, vil dele det
med andre...**

Jeg...

**...orke ikke å ha bildet mitt på
nettet, bare fordi markedssjefen
sier det**

Jeg...

**...ser på LinkedIn som et sted
rekrutterings-haiene fisker etter
de flinke folkene mine**

Jeg...

**...tipper kundene får fluss av at
våre ansatte poster det samme,
samtidig. Spam!?**

Jeg...

**...har hørt mye positivt om
LinkedIn, men sliter med å knekke
koden. Vi er litt spesielle...**

Jeg...

**...ser ikke vitsen. Har full kontroll
på kundene mine. Snakker med
dem hele tiden**

Gratulerer 🙌

96 %

Ja!

Program



Praktisk informasjon

- 01 Hvor viktig er sosiale medier for virksomheter på bedriftsmarkedet (B2B)?
- 02 Hvordan bygge opp en god tilstedeværelse på LinkedIn?
- 03 Praktisk case og tips for salg & marketing



Oppsummering



Praktisk info



Eirin Røsand

Digital markedsfører og strategisk rådgiver

Eirin skaper vekst for våre B2B-kunder med helhetlige strategier og markedsplaner. Hun er kontaktperson for flere kunder og koordinerer interne ressurser for å nå målsetningene.

Som 18-åring startet hun et eget firma og drev det i 5 år, noe som ga verdifull erfaring innen markedsføring og medieproduksjon. I tillegg har hun en master i internasjonal markedsføring og en bachelor i medieproduksjon fra University of Sussex.



[Les mer om Eirin](#)



Ronja Waaland

Digital markedsfører og strategisk rådgiver

Ronja jobber med strategisk kommunikasjon og digital markedsføring, og har erfaring fra både radio, netthandel og bank.

Hun utvikler innhold og markedsaktiviteter som styrker kundereisen og bygger relasjoner. Bak seg har hun ledererfaring fra butikk og netthandel, samt utdanning innen reklame og digital markedsføring. Hun kombinerer innsikt og kreativitet for å skape målrettede og verdifulle løsninger



[Les mer om Ronja.](#)

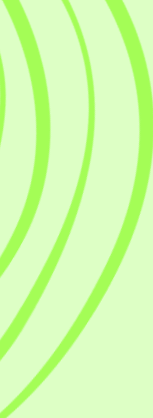
Hvem er du? 🧑

- Boreutstyr – Olje & Gass
- Rekruttering – B2B/offentlig
- Renhold - Industrielt
- Infrastruktur – Strøm/energi
- Programvare – B2B/Offentlig
- Fiske-/dyrehelse – Akvakultur, landbruk
- Skipsmoduler – Fiskeri, akvakultur
- Fartøy/maskinmoduler - Akva, landbruk, maritime og industri
- Brønntjenester – Olje & Gass
- Produkter – Byggenæringen
- Skipsdesign og -bygging
- Spesialutstyr – Olje & Gass
- Spesialverktøy – Proffmarked
- Løft og transport – Byggenæringen
- Gjenvinning – B2B og Privat
- Programvare – Olje & Gass
- Energieffektivisering/fornybart – Maritime, Olje & Gass
-og mange flere



I morgen tidlig...

... kan du laste ned presentasjonen og opptaket.



01

**Hvor viktig er sosiale medier
for virksomheter på
bedriftsmarkedet (B2B)?**

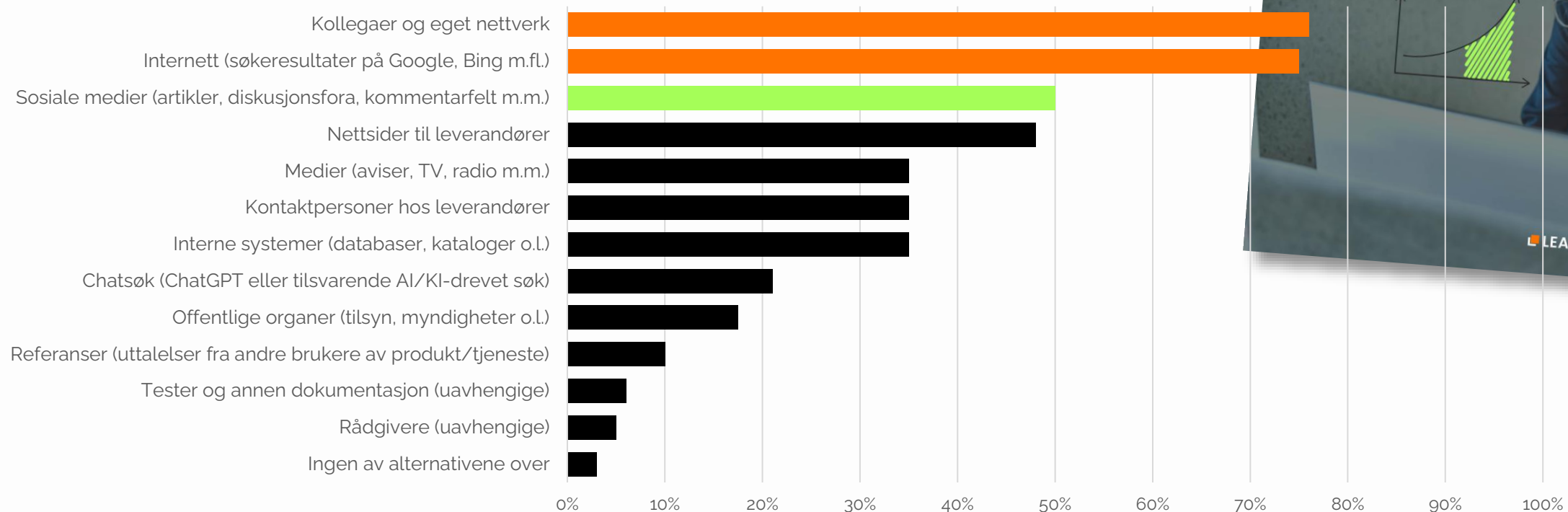
Selskaper på bedriftsmarkedet (B2B): Hvordan kjøper de tjenester og produkter **i 2025?**



Den nye B2B-kjøperen*

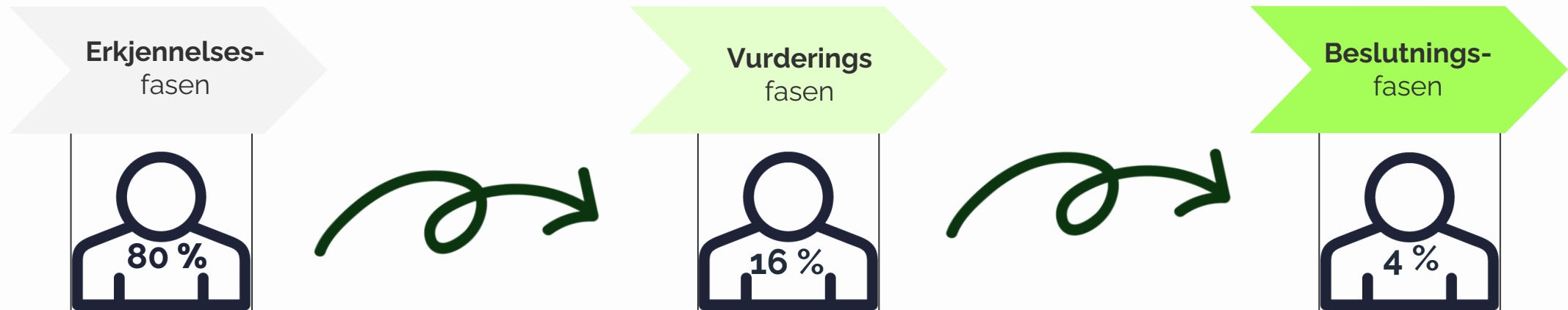
Hva er viktige kilder til informasjon i forbindelse med jobben din? (flervalg)

*Beslutningstakere og påvirkere for innkjøp i selskapet



Bud #1: Forstå kundens kjøpsreise

Hjelp kundene å kjøpe, når de er klare



Bud #2: Bruk sosiale medier strategisk riktig

Driv trafikk til din nettside/blogg (ikke motsatt)

- Led trafikk **fra** sosiale medier **til** din egen nettside eller blogg
- Du har kun kontroll over to ting
 1. Din egen nettside
 2. Kundedata (CRM-database)
- LinkedIn bestemmer hva som vises på LinkedIn, ikke du

Kort oppsummert:

1.

Kundene
bruker
LinkedIn til å
søke
informasjon

2.

Bruk
LinkedIn som
trekkplaster



Til deg og til
nettsiden

02

Hvordan bygge god
tilstedeværelse på LinkedIn?

A grayscale photograph of a person's hand hovering just above a laptop keyboard. The hand is positioned as if about to type or click. The laptop is open, and the keyboard is visible. The background is dark and out of focus. Overlaid on the image is the text 'Din personlige tilstedeværelse' in a white sans-serif font, with the word 'personlige' highlighted in a bright green color.

Din **personlige** tilstedeværelse

A black and white photograph of a group of people sitting at a table in a restaurant. A large, ornate chandelier hangs from the ceiling. The text "Å være på LinkedIn, er som en jobbmiddag" is overlaid on the image. The word "jobbmiddag" is highlighted in green.

Å være på LinkedIn,
er som en **jobbmiddag**

Hva er lurt på en jobbmiddag?



1. Du velger antrekk

- En skikkelig brukerprofil

2. Du vurderer hvem du ønsker å snakke med

- Følg kolleger, klienter, samarbeidspartnere, og andre relevante i industrien du jobber i.
- Følg bedrifter og meld deg inn i grupper

3. Du lytter og bidrar til samtalen

- Lik og kommenter, del relevant innhold (nyheter, video, blogg, guider, osv.)

4. Du lytter og tilfører mer verdi

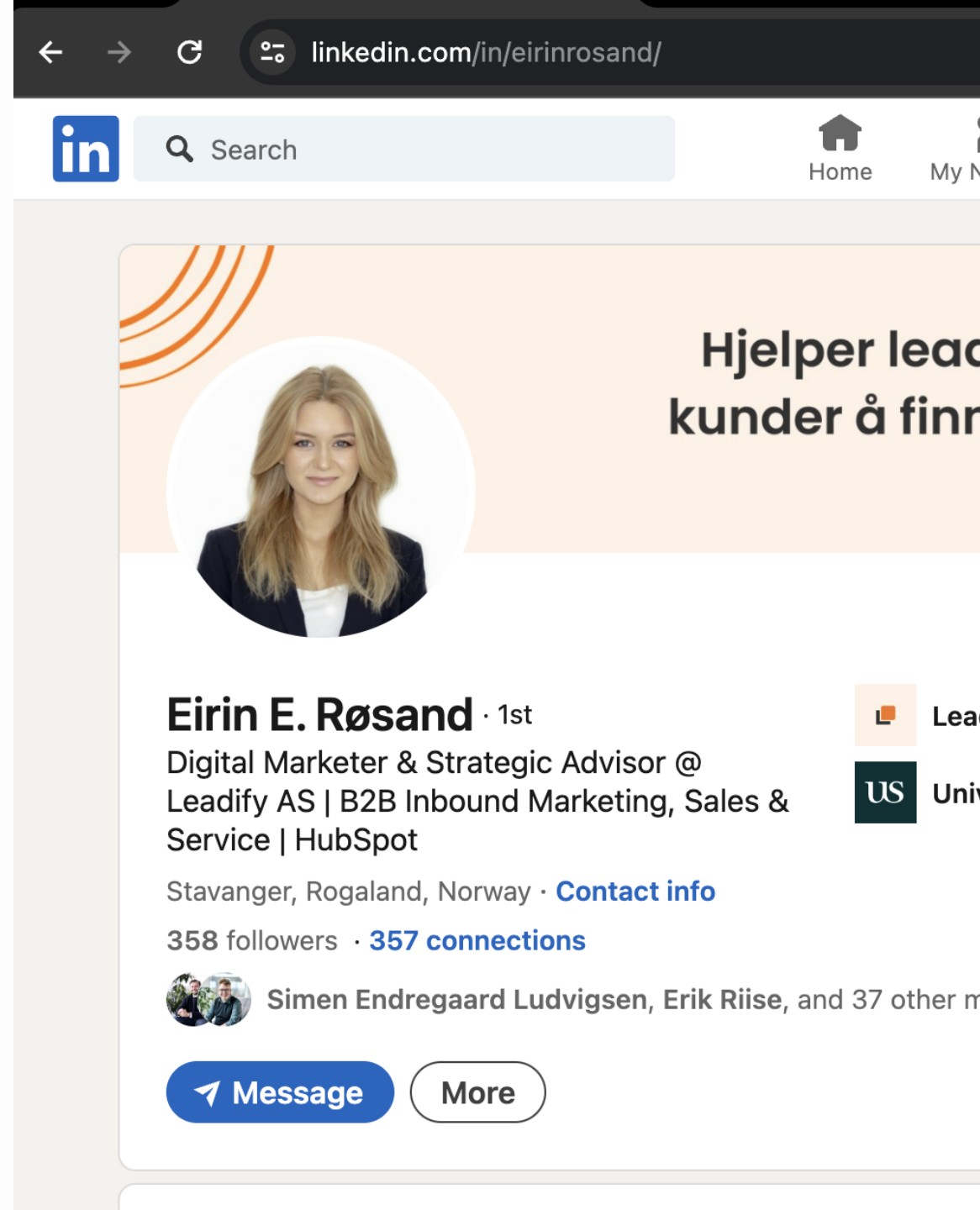
- Vær nysgjerrig – still spørsmål, ikke selg
- Gi tilbake og del kunnskap



Velg antrekk

Lag en skikkelig brukerprofil

“Users with complete profiles are **40 times** more likely to receive opportunities through LinkedIn”.
- LinkedIn



Om deg

Jobberfaring

Utdanning

Sertifisering og kurs



Eirin E. Røsand

Digital Marketer & Strategic Advisor @ Leadify AS | B2B Inbound Marketing,

Licenses & certifications



Delivering Sales Services

HubSpot Academy

Issued Apr 2023



Selling Sales Services

HubSpot Academy

Issued Apr 2023

[Show all 27 licenses & certifications →](#)

Skills

Inbound Marketing



2 experiences at Leadify AS

[Endorse](#)

Branding



Marketing and Social Media Consultant at Eirin Rosand



3 educational experiences at University of Sussex



Endorsed by 1 people in the last 6 months



Search

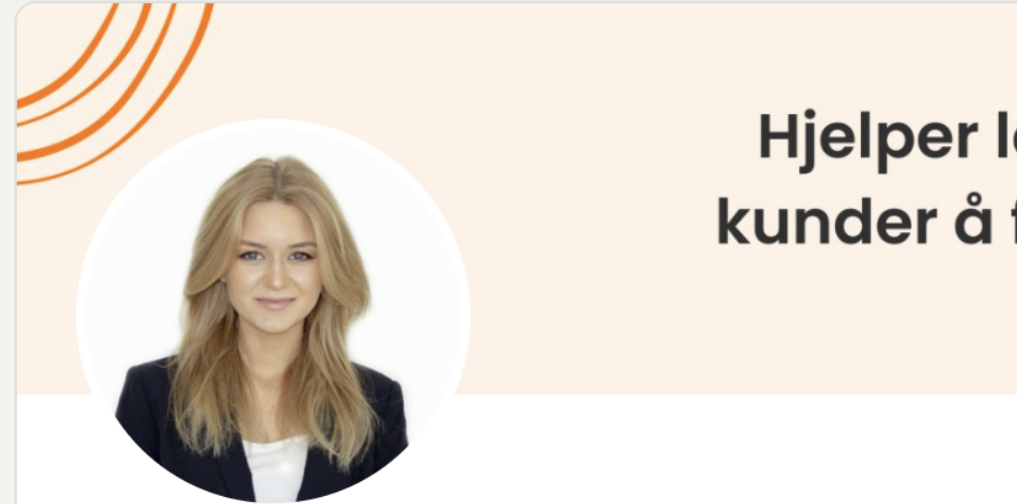


Home

Legg til minst 5 ferdigheter

Tilknytt ferdigheter til jobber

Knytt minst 50 kontakter



Hjelper
kunder å

Eirin E. Røsand · 1st

Digital Marketer & Strategic Advisor @
Leadify AS | B2B Inbound Marketing, Sales &
Service | HubSpot

Stavanger, Rogaland, Norway · [Contact info](#)

358 followers · [357 connections](#)



Simen Endregaard Ludvigsen, Erik Riise, and 37 o

 Message

More



Hvem vil du
snakke med?

Search

Home My Network Jobs Messages



Barack Obama · 3rd
Former President of the United States of America

[Top Voice](#)

Washington, District of Columbia, United States · [Contact info](#)

2,876,660 followers

Followed by [redacted] and 28 others

[+ Follow](#) [Message](#) [More](#)

Activity
2,876,660 followers

[Posts](#) [Videos](#) [Images](#)

Barack Obama posted this · 1mo



Back in March, Joe Biden and I were in the White House. We were the hosts of SmartLess – to talk about everything from the economy and gun violence, to what we miss about being in office and the importance of...

Send profile in a message

Save to PDF

Connect

Report / Block

About this profile

[+ Follow](#)

Knytt kontakt, eller 'følg'

Utvid nettverket ditt – knytt direkte kontakter!

- Kun for de som kjenner hverandre, eller?
- Aldri møtt vedkommende før?
 - Legg til en personlig melding om hvorfor du ønsker at vedkommende skal være en del av ditt nettverk.
- Ikke helt naturlig å knytte kontakt?
 - Velg følg!
- Utvid nettverket ditt – se forslag fra LinkedIn

Visibility of your profile & network

Profile viewing options

Page visit visibility

Edit your public profile

Who can see or download your email address

Connections

Who can see members you follow

Who can see your last name

Representing your organizations and interests

Page owners exporting your data

Profile preview in Microsoft applications

Profile discovery and visibility off LinkedIn

Settings & privacy

Inkognito, eller ei?

- Hvem skal se deg og aktiviteten din?



Samtalen: Lytt og bidra



Tilfør verdi



ttainer leads og
finne deg

819

Message



Simen Endregaard Ludv... • 1st
Digital Marketing Specialist & Strat...
8mo • 🌐

Når det gjelder AI så tenker mange kanskje mest på "hvordan vil det endre måten jeg jobber på". Jeg har ikke hørt så mange snakke om "hvordan vil det endre atferden til kundene mine?" 🤔

Den klare meldingen fra [HubSpot](#) på [INBOUND 2023](#): AI kommer til å endre kjøps og kundereiser!

Hvorfor er dette viktig? 📌

Endringer i kjøps og kundereiser gjør at du og din bedrift må endre på hvordan dere i dag jobber med å tiltrekke kunder.

Sammenlign det gjerne med da internett kom, og folk gikk fra å finne informasjon om produkter fra selgere til forum, blogger og annen informasjon online.

Hvis du i fremtiden ønsker at dine salg, service og markedsføringsaktiviteter skal drive lønnsom vekst bør du allerede nå begynne å tenke på hvordan du implementerer AI i din day-to-day virksomhet 🤖

Les mer her om du vil være framme i skoen, som vi sier i Stavanger 🍷

<https://lnkd.in/dZjRmKET>

Tilfør verdi

Del eget og andre sitt innhold

- Ha et våkent blikk, og gi beskjed internt om det er noe som skjer, som er spennende å dele
- Dele aktivt og lenke til andres innhold (eller repost)
- Kommentér



Hva med bedriftssiden?

Ikke bare 'ha' den. **Gjør noe med den!**



Easee

Safe. Reliable. Future-proof. Smart EV charging made easy.

Appliances, Electrical, and Electronics Manufacturing

Stavanger/Sandnes, Rogaland · 25K followers · 51-200 employees



abdelmjid & 106 other connections work here

 Message

 Following



Home

About

Posts

Jobs

People

About

Safe. Reliable. Future-proof. ⚡ We have simplified everything that can be simplified. The result is an unparalleled technological revolution that keeps you and the environment at the heart of our design. Our EV charger will take a place in the power grid of the future and act as a smart electricity ... [see more](#)



Easee

Home My Network Jobs Messaging Notific

Home

About

Posts

Jobs

People



Become an Easee partner!

Interested in becoming an Easee partner and sell or install our products? Fill out the below form and our sales colleagues will connect with you shortly! <https://easee.com/world/become-partner/>

Contact Sales

Page posts



Easee

24,887 followers

3h • Edited •

We are thrilled to announce that Easee has just been crowned the Best Home Charger at the 2024 [Auto Trader UK](#) New Car Award! ...see more



Easee voted UK's Best Home Charger

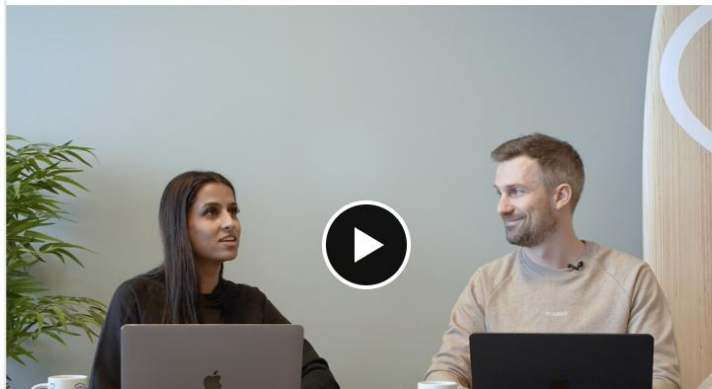


Easee

24,887 followers

2d • Edited •

Last week, we proudly introduced the newest member of the Easee family, Charge Core. 🚀 It's not just our most powerful charger but ...see more





Tenk på LinkedIn som
verdens største B2B-messe.



Ville du latt din stand stå der,
uten **folk** og uten **innhold**?



Leadify AS

796 followers

3w • 🌐

...

Nysgjerrig på hvorfor **Simen** nevnte pinnebrød i forrige ukes webinar om AI i innholdsmarkedsføring? 🤔

...see more



Hva kan du gjøre? 🤔

- Fang oppmerksomheten til potensielle kunder
 - Gi fremtidige kunder et innblikk i hvem dere er
 - Vis frem bedriftskultur og arbeidsmiljøet
 - Personlighet og identitet (Ja, også på bedriftssiden.
- Del godt innhold: Hvilken verdi skaper du for mottaker?
 - Ikke bare «selg»
- Vær synlig for de som søker etter det din bedrift tilbyr

A grayscale photograph of a hand holding a vintage-style compass, with the hand positioned in the lower center. The background is a vast, hazy mountain range under a cloudy sky. The text 'Ja, du trenger en markedsføringsstrategi for LinkedIn.' is overlaid on the image, with 'markedsføringsstrategi' in green and the rest in white.

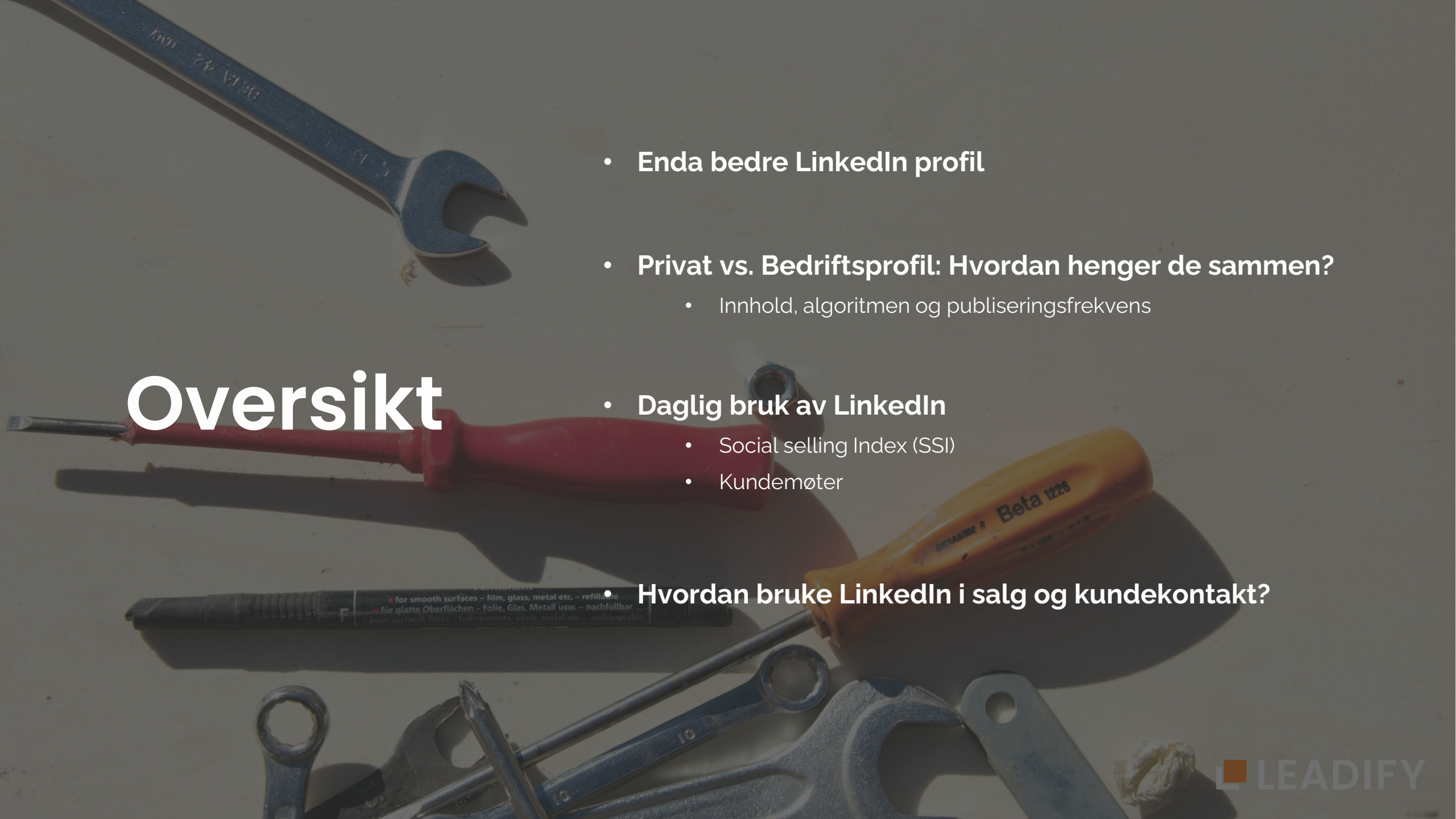
Ja, du trenger en **markedsføringsstrategi** for LinkedIn.

Kort oppsummert:



03

Let's get practical



Oversikt

- Enda bedre LinkedIn profil
- Privat vs. Bedriftsprofil: Hvordan henger de sammen?
 - Innhold, algoritmen og publiseringsfrekvens
- Daglig bruk av LinkedIn
 - Social selling Index (SSI)
 - Kundemøter
- Hvordan bruke LinkedIn i salg og kundekontakt?

Bedre profil

Tiltak for **private profiler**

- Språk (engelsk primær, norsk sekundær...)
- Verifiser kontoen din for økt troverdighet
- Delta i collaborative articles (om du har noe vettug å si)
- Legg til services på profilen din

La oss opprette tjenestene dine

Tjenester tilbudt*

Digital markedsføring X

Markedsføringsstrategi X

Markedsføring i sosiale medier X

Webutvikling X

Innholdsstrategi X

Innholdsmarkedsføring X

[+ Legg til tjenester](#)

Om

Tilbyr Inbound Marketing for B2B-segmentet innen energi, teknologi og industri. Vi i Leadify har siden hjulpet bedrifter i dette segmentet til å øke nettsidetraffikk, få flere relevante leads, samt hjelpe salgsavdelinger med å følge opp disse på en effektiv måte. Ta gjerne kontakt for en uforpliktende pra

Arbeidssted (velg alle aktuelle)*



Stavanger, Rogaland



Interessert i fjernarbeid

Prisinformasjon *

Velg hvordan du vil vise prisinformasjon for siden. [Finn ut mer](#)



Starter på

Valuta

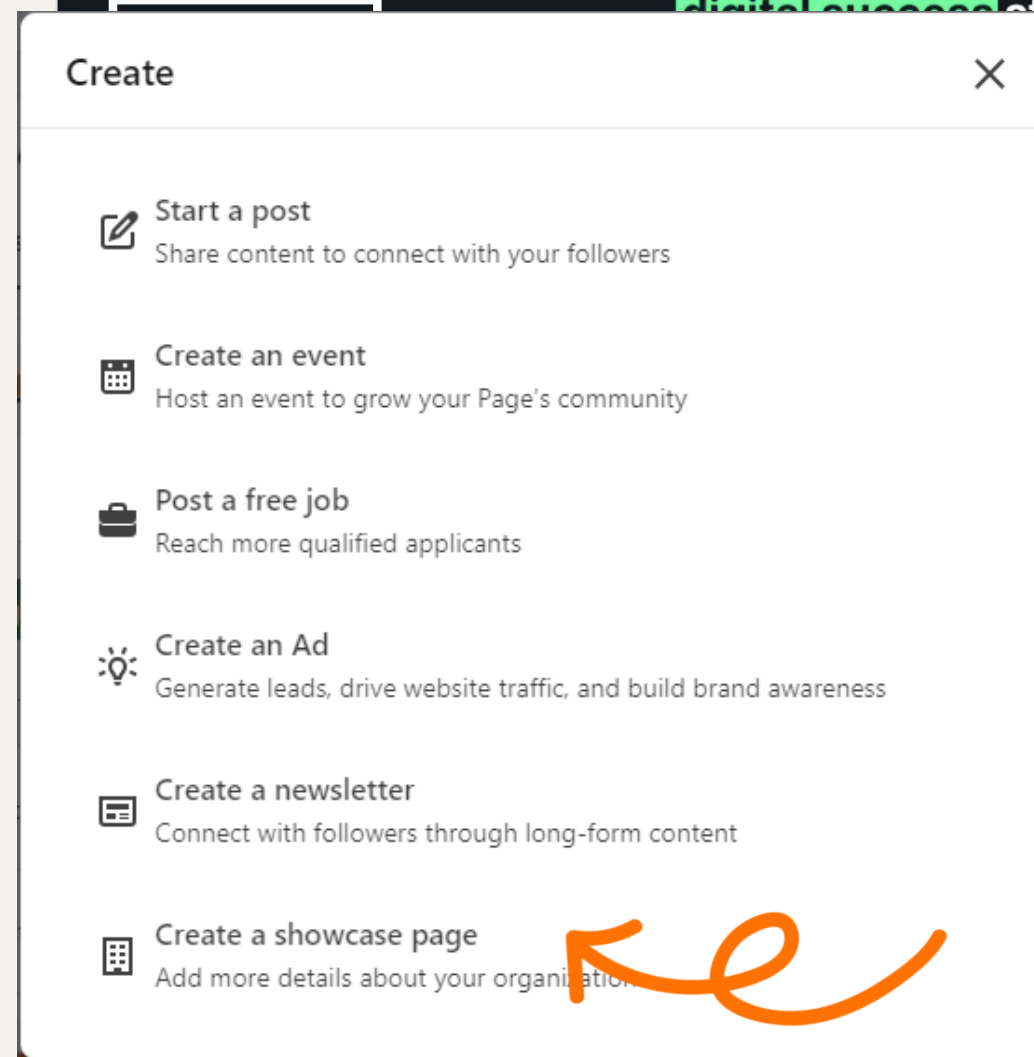
Timepris

NOK

En enda bedre profil

Tiltak for **bedriftsprofil**

- Fremhevet (featured) innhold med relevante lenker
- Legg til Lead gen skjema på LinkedIn
- Følg med på innboksen
- Lag showcase sider for profilen din om du har relevante produkter eller undersider.



Cegan is a global tech powerhouse, specializing in energy and security. Delivering innovative software, world-class consulting, and mission critical cloud solutions, we tell our success stories. With 850 employees in eight countries, we are growing to



Privat vs. bedriftsprofil
– hvordan henger det sammen?

Få med de ansatte! 🧑🧑

Visste du at...

En bedriftsprofil når *kanskje* 5% av sine følgere

Derfor må du få med de ansatte!

Reactions

All 24



Simen Endregaard Ludvigsen · 1st

Digital Marketing Specialist & Strategic Advisor at Leadify AS
Expert in B2B Marketing | Energy, Technology & Service
Results through Innovative Strategies



Eirin E. Røsand · 1st

Digital Marketer & Strategic Advisor @ Leadify AS | B2B
Marketing, Sales & Service | HubSpot



Elisabeth Kapstad Knudsen · 1st

Inbound marketer at Leadify 🧑🏠 Effectively communicating
boosting growth, and generating leads for your company



Øyvind Jacobsen · 1st

Led selskapet ditt til bedre vekst: Inbound Marketing, Sales
Service - Leadify | HubSpot



Tine Evjenth Løvik · 1st

Front End Web Designer



Charlotte Kleming · 1st

Er du en travel markedsfører som er nysgjerrig på AI og innho

Inviter til å følge bedriftsside

Inviter nettverket ditt

Pro-tip: Få selgerne dine til å invitere sitt nettverk (inkludert kunder).

Invite connections

Only invite connections you personally know to ensure a great experience in your network. [Learn more](#)

246/250 credits available · Credit refill: June 30, 2024 ?

Search by name

Locations ▾

Current company ▾

School ▾

>

0 selected

☐		
☐		
☐		
☐		
☐		

Hvordan lage **godt** innhold?

- Først: Hvem skal du snakke til? (Personas & Idealkunde)
- Så: Innhold som gir noe tilbake.
- Lag, og følg, en innholdsplan.





Leadify AS

796 followers

1mo • Edited •

Er du en travel markedsfører som er nysgjerrig på AI og innholdsmarkedsføring? Vil du øke synligheten, generere leads og styrke merkevarebevisstheten din? ✨

Hvis du har glemt å melde deg på webinarer "Praktisk innføring i AI", er det på tide å sikre deg en plass!

Webinaret finner sted onsdag 15. mai kl. 08:30 - 09:30. Her vil du få praktiske verktøy og teknikker for å styrke innholdsstrategien din uten behov for avansert teknologi. 🧠

Bli med og lær:

- Hvordan du effektivt kan bruke AI til å produsere tekst til nettsider, e-poster osv.
- Hvilke fallgruver du bør unngå
- Konkrete "prompts" og tips for å utnytte tilgjengelige verktøy som ChatGPT
- Hvilke verktøy som er nyttige spesifikt for deg som markedsfører

Tips: Du trenger ikke nødvendigvis være så formelt. Personlighet og identitet skaper høyere engasjement.

Innhold + verdi = sant

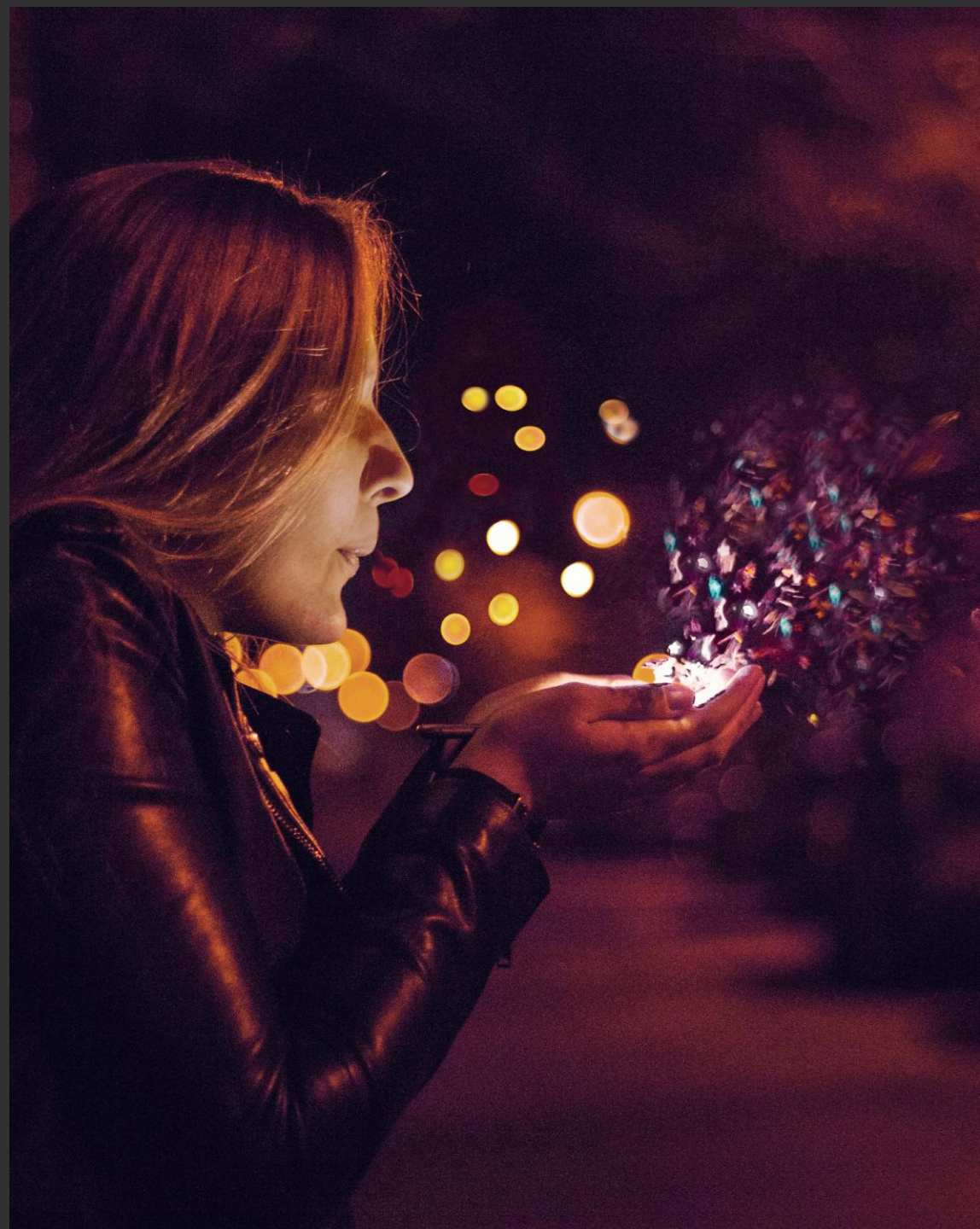


- Tenk at innholdet skal oppnå en av følgende...
 - Innholdet skal lære andre hvordan de kan løse et problem
 - Innholdet kan komme med forslag til hvordan de kan gjøre jobben sin bedre eller enklere (les. Spare tid, spare kostnad, mer bærekraftig)
 - Få mottakeren til å reflektere
 - Inspirere mottaker mot nye ideer.
- Vær obs på...
 - På LinkedIn er et mindre akseptert med ordinært «push» salg. 🚫
 - Sammenlignet med andre sosiale medier, så består LinkedIn av et helt annet publikum.
 - Dette publikummet ønsker en annen tilnærming for å bli overbevist om dine produkter eller tjenester.

Algoritmen 🧬

🌟🌟 Sim salabim, ser du innlegget mitt nå?

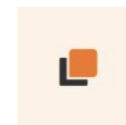
- **Test og varier ulike post-typer.** Hold deg oppdatert på algoritmen, og hva LinkedIn promoterer.
 - **Bilder og video:** I følge LinkedIn får innlegg med bilder opp mot 100 % flere kommentarer enn de uten.
 - **Tiltalende visuelle elementer** er viktig, men du trenger ikke å være fotograf/videograf.
- **En god hook** i de første 2-3 sekundene/150 tegn



Tagging da? 🏷️

Tagge person

Tagge bedrift



Leadify AS ▼

Post to Anyone

Hei @Eirin E. Røsand



Eirin E. Røsand

1st • Digital Marketer & Strategic Advisor @ Leadify AS | B2B



Can't find who you're looking for?

Try adding their company



#Sum



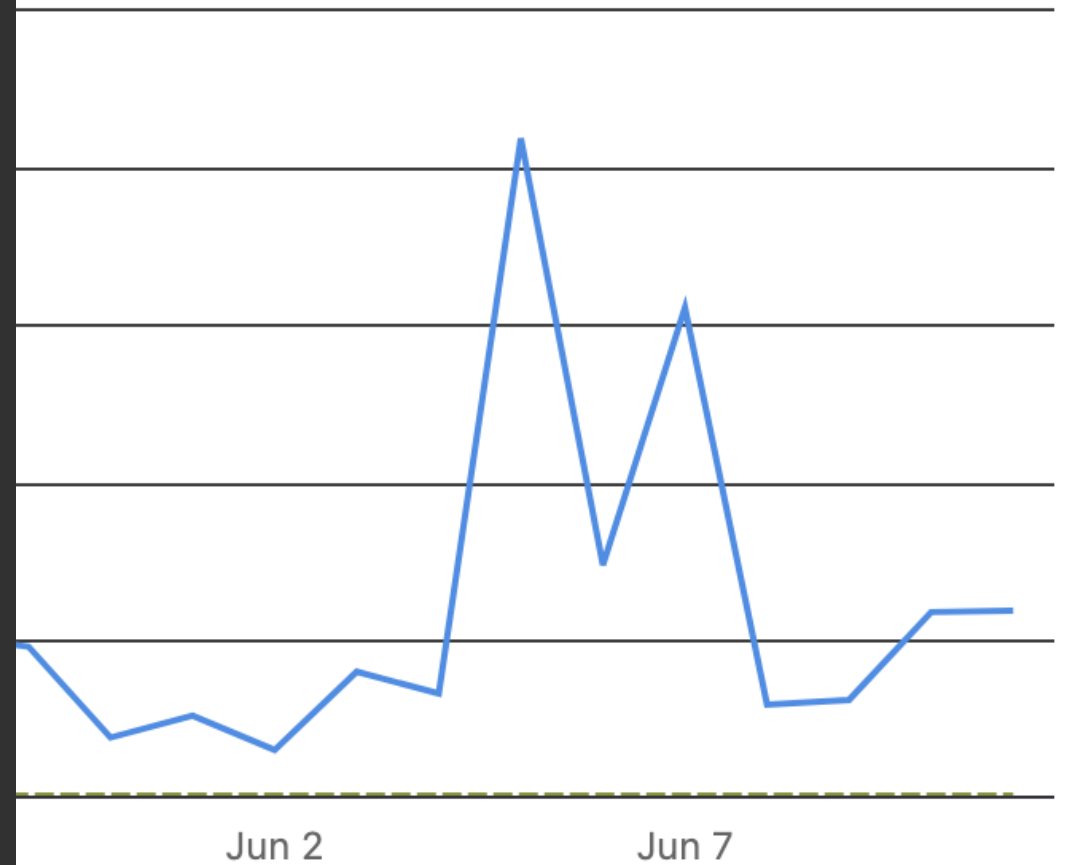
Publiseringsfrekvens

Hvor ofte (og når) bør du publisere på LinkedIn?

Hver dag?

Hver uke?

Hver måned?



Hva med AI? 🤖

AI og innholdsproduksjon

- Se opptak fra webinar om AI og innholdsproduksjon.
- Viktig å huske på når du lager innhold med AI er å alltid fakta- og kontrollsjekke.
- Vær varmsom på «typiske» ord, fraser og formattering som kommer fra f.eks ChatGPT.



Huskeregler ✨

Abra kadabra, ser du innlegget mitt nå?

1. **Reshare fremfor å dele med egne tanker.** Skal du dele med egne tanker, er det greit at innlegget er noen dager gammelt.
2. **Lik og kommenter**, det hjelper!
3. **Test**, test, test
4. **Tagg** med måte.
5. Det viktigste er ikke hvor ofte du publiserer, men at **innholdet er bra**.
6. **Bruker du AI, husk å kvalitetssjekke** (fakta, formattering, ordbruk, også videre).





Daglig bruk av LinkedIn: Er det bortkastet tid?



Utfordring:

Sett deg et mål om å bruke
LinkedIn minst 15 minutter hver dag

Salg og **kundekontakt** på LinkedIn

Social Selling Index (SSI Score)

Hvor flink du er til å:

- Bygge ditt personlige varemerke
- Skape relasjoner
- Finne de riktige personene
- Engasjere med innsikt

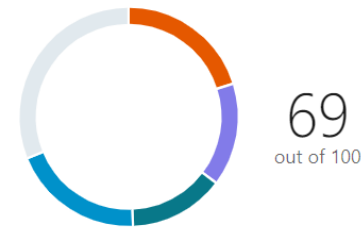
Sjekk din egen
SSI score

Your Social Selling Index

Top Industry SSI rank
2%

Top Network SSI rank
6%

Current Social Selling Index ⓘ



Four components of your score

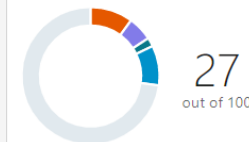
20 | Establish your professional brand ⓘ

15.12 | Find the right people ⓘ

14.02 | Engage with insights ⓘ

19.36 | Build relationships ⓘ

People in your industry

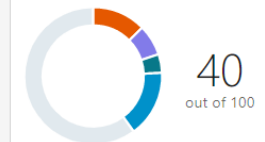


Sales professionals in the Marketing & Advertising industry have an average SSI of 27.

You rank in the top 2%

No change since last week

People in your network



People in your network have an average SSI of 40.

You rank in the top 6%

▲ Up 2% since last week

Daglig bruk av LinkedIn (for selgeren)

Eksempel:

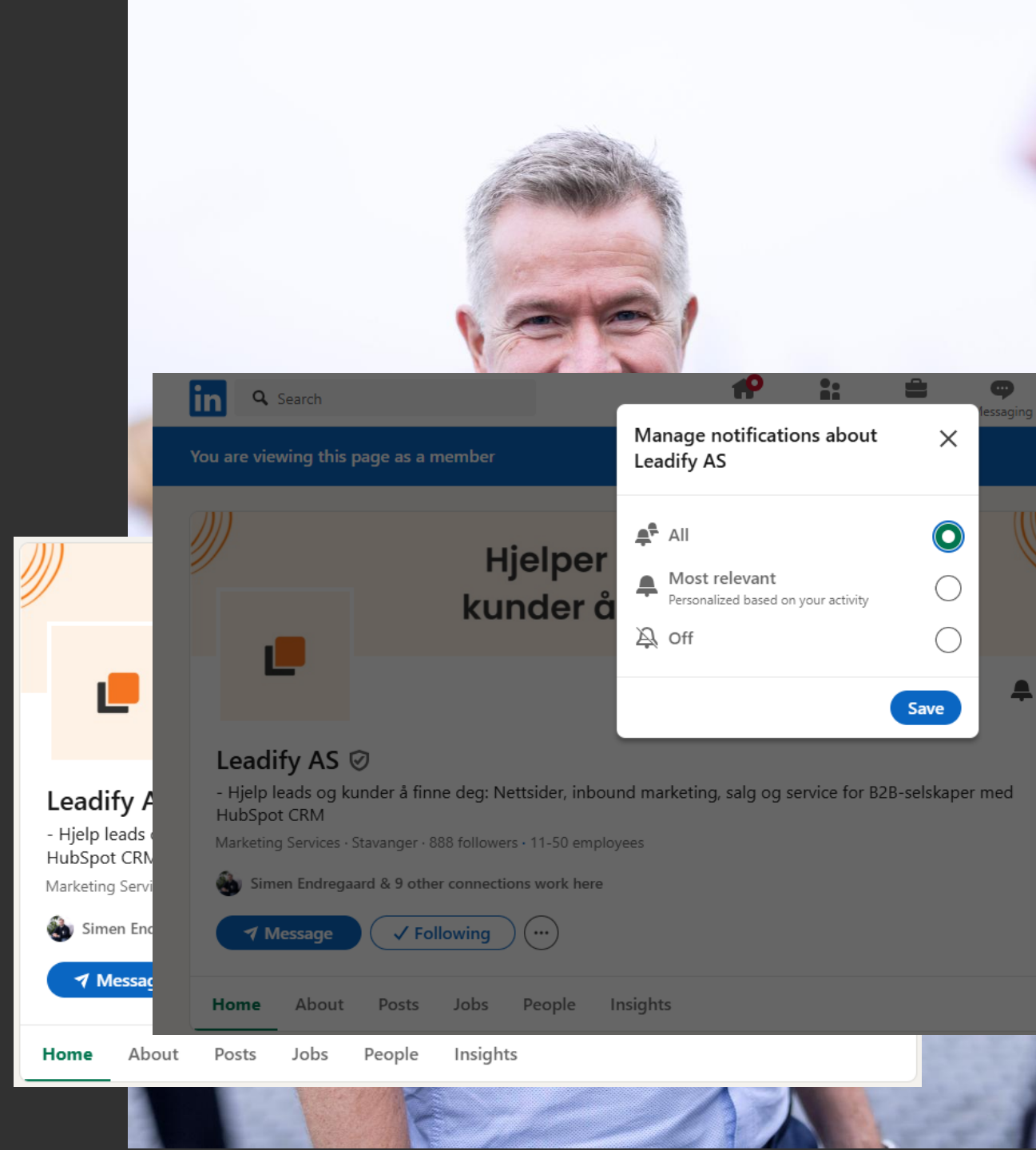
Øyvind driver med «social selling»..

Kunden er i sentrum.

Han bidrar med verdi.

Det er egentlig ikke noe nytt.

☐ Forskjellen er bare at nå bruker han sin salgsteknikk på en digital arena.



Hva kan du gjøre? 🤔

Prøv!

1. Vær deg selv
2. Lytt til hva kundene egentlig sier
3. Hjelp kunden (ikke selg!)



Kundemøtet 🤝

Send en personlig melding når du knytter kontakt



DNB
Financial Services · Oslo, Oslo · 141K followers · 10K+ employees

 Charlotte & 116 other connections follow this page

[+ Follow](#) [Learn more](#) [...](#)

[Home](#) [About](#) [Posts](#) [Jobs](#)

 2 shared connections



Hjelper leads og kunder å finne **deg**

Eirin E. Røsand · 1st
Digital Marketer & Strategic Advisor @ Leadify AS | B2B Inbound Marketing, Sales & Service | HubSpot
Stavanger, Rogaland, Norway · [Contact info](#)
358 followers · [357 connections](#)

 Leadify AS
 University of Sussex

 Simen Endregaard Ludvigsen, Erik Riise, and 37 other mutual connections

Kort sagt:

1

Personlig profil + bedriftsprofil (*gjort riktig) = **vekst**

2

Du må kjenne **målgruppen** din for å skape godt innhold

3

Det viktigste i salg med sosiale medier er..
... å bygge relasjoner som kan føre til et salg på et **senere** tidspunkt.



Oppsummering



Dagens

Bonus #1

- <https://www.leadify.no/kunnskap>
- AI for salg
- Nettsider
- Synlighet på nett
- AI for markedsføring
- AI for innhold



Få tilgang til opptaket →

Webinar

Hvordan kan B2B bruke AI til å selge bedre?

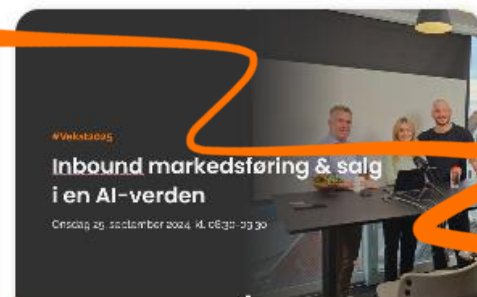
2025 kan bli året hvor bedrifter taper salg fordi de ikke bruker kunstig intelligens (KI/AI) i salgsarbeidet. Hva kan du gjøre NÅ?



Webinar

Synlighet på internett for markedsførere og selgere i 2025

Hvordan vil dine B2B-kunder finne deg som leverandør i 2025? Hvilke resultater kan du oppnå med riktig digital strategi? Hvilke valg bør du ta for å sikre synlighet og vekst?



Webinar

Inbound markedsføring og salg i en AI-verden

Har AI endret spillet? Er inbound markedsføring & salg døende, eller står vi foran en revolusjon med inbound 2.0? Dette webinaret gir deg svaret.



Webinar

Nettsider for B2B-selskaper i 2025

Få tilgang til ekspertinnsikt for fremtidens B2B-nettsider – se opptaket og last ned presentasjonen nå!



Webinar

Hvordan bruke LinkedIn i B2B-markedsføring og salg

Hva du og bedriften bør gjøre for å bli mer synlig og drive trafikk til nettsiden din. Praktiske tips du kan bruke i dag!



Webinar

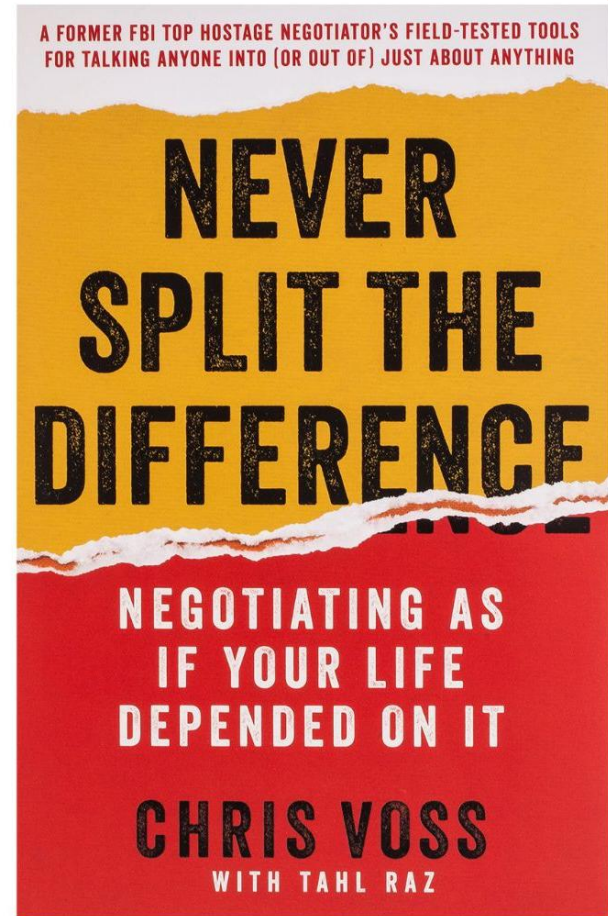
Hvordan bruke kunstig intelligens (AI) i innholdsmarkedsføring?

Tips til hvordan du kan bruke AI i innholdsproduksjon - og fallgruver du bør holde deg unna. Konkrete prompts, altså instruksjoner eller spørsmål, som du kan kopiere direkte inn i f.eks. ChatGPT. Hvilke verktøy som er nyttig spesifikt for deg som markedsfører.

Forhandlinger

Bonus #2

- Empati og aktiv lytting er nøklene til vellykket forhandling
- Bruk taktikker som speiling og kalibrerte spørsmål for å styre samtalen
- Aldri kompromiss – finn kreative løsninger som møter begge parter behov.





Si din mening

... så du kan få enda bedre webinarer!





Takk for oss!