



LinkedIn за брокери на недвижими имоти

Ден 1: Въведение и основи на платформата

Час	Тема	Описание
09:30 – 10:15	Въведение в LinkedIn	Защо LinkedIn е мощен инструмент за правене на бизнес. Възможности на LinkedIn. Важни статистики.
10:15 – 11:30	Основни функционалности и изграждане на профил	Първи стъпки с платформата. Създаване на профил и инструменти на платформата. Как изглежда перфектният профил на брокер. Оптимизация на снимка, заглавие, описание и ключови думи. Добавяне на препоръки и социално доказателство.
11:30 – 11:45	Почивка	
11:45 – 12:30	Алгоритъмът на LinkedIn и създаване на съдържание	Как работи алгоритъмът и как да го използваме в наша полза. Видове съдържание, което привлича клиенти. Най-ефективните формати на постове. Хакове за повече видимост и ангажираност.
12:30 – 13:00	Как да използваме изкуствен интелект в LinkedIn	Генериране на съдържание с помощта на AI. Как AI може да ни помогне в писането на постове.

Ден 2: Клиентски стратегии, Sales navigator и LinkedIn Ads

Час	Тема	Описание
09:30 – 10:30	Търсачката на LinkedIn: Намерете вашите клиенти	Разширено търсене на потенциални клиенти. Филтри и стратегии за таргетиране на правилните хора.
10:30 – 11:30	Стратегия за общуване и изграждане на доверие	Как да се свържем с контакти/клиенти по правилния начин. Създаване на стойностни разговори без да звучим като продавачи.
11:30 – 11:45	Кафе пауза	
11:45 – 12:15	Как да пишем съобщения, които привличат клиенти	Техники за писане на ефективни първи съобщения. Примери на успешни съобщения в сектора на недвижимите имоти.
12:15 – 12:30	LinkedIn Sales Navigator: Таргетиране и анализ	Какво представлява Sales Navigator и как да го използваме.
12:30 – 13:00	Основи на LinkedIn Ads	Как да стартираме рекламна кампания. Базови настройки и съвети за максимална ефективност.