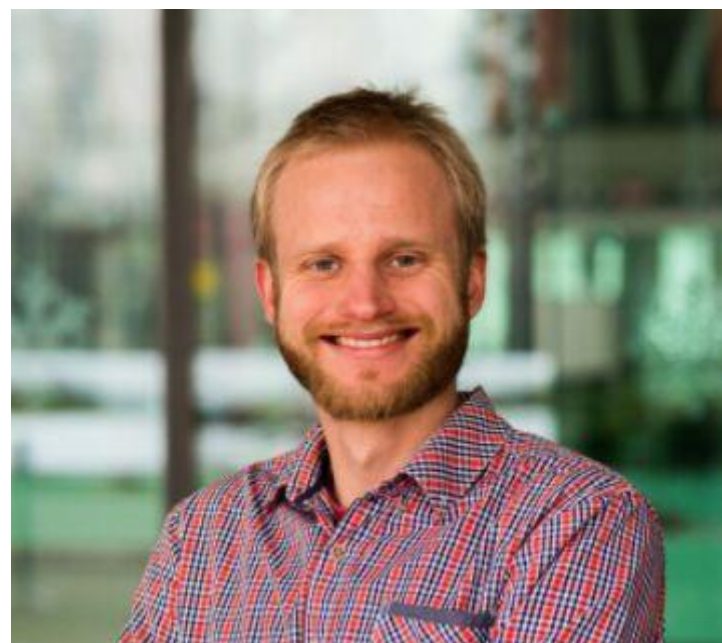


# LinkedIn jako prodejní nástroj.

# O FUTURE SALES.

Marketingové i obchodní know-how pod jednou střechou



JAN KYSEĽÝ

Product & Marketing



JIŘÍ JAMBOR

Business director

FS v médiích:

MARKETINGSALES MEDIA

Forbes





# O FUTURE SALES.

3

tisíce

|

3

miliony

# NAŠE SLUŽBY

JAK VÁM MŮŽEME POMOCI



VZDĚLÁNÍ A  
KONZULTACE

DIGITÁLNÍ  
INFRASTRUKTURA  
& NÁSTROJE

OUTSOURCING



# Social Selling

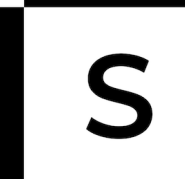
Kniha a e-book







Úvod.





# Typický zákazník 21. století



# Co dnes drží prodejní týmy zpátky

Efektivita práce

**19 %**

Jen **19 %** nových obchodních příležitostí se v B2B prodeji povede úspěšně uzavřít.

Zdroj: [HubSpot](#)

Digitální technologie

**7 hodin**

Průměrný člověk tráví dnes online necelých 7 hodin denně.

Zdroj: [WeAreSocial](#)

Měnící se prostředí

**2 %**

Jen **2 %** cold callu končí osobní schůzkou s potenciálním klientem.

Zdroj: [SalesForce](#)





# Typický zákazník 21. století

92%

zákazníků začíná výběr svého nového dodavatele  
online

# Typický zákazník 21. století

62%

B2B zákazníkům dokáže vybrat svého budoucího dodavatele jen na základě digitálních informací



# Typický zákazník 21. století

V roce 2020 **50%**

globální pracovní síly tvořit generace Mileniálů.  
**85 %** lidí z generace Y dnes využívá sociální sítě



# Principy digitálního světa.

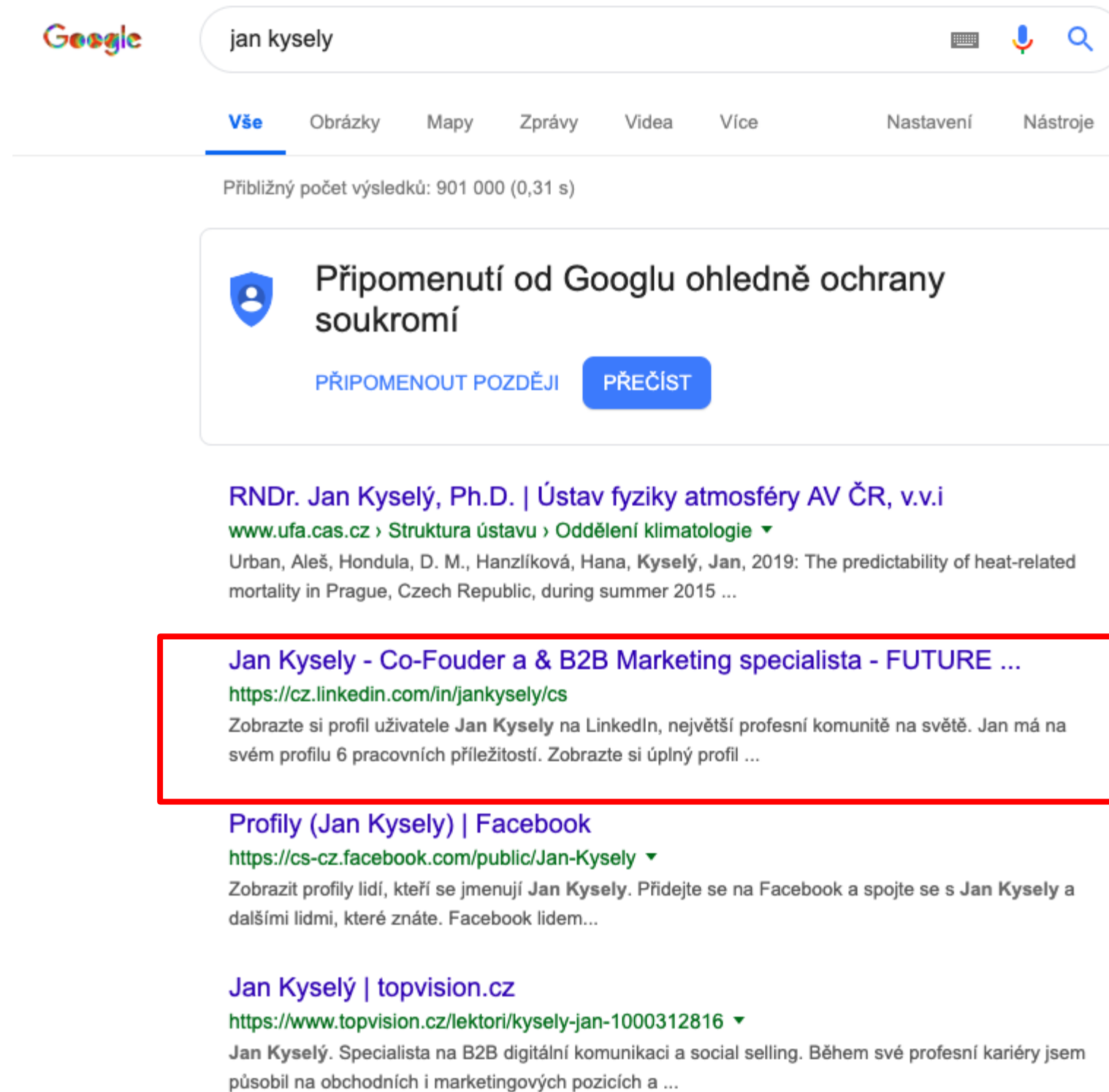








# Co o nás říká Google?




Google

jan kysely

Vše   Obrázky   Mapy   Zprávy   Video   Více   Nastavení   Nástroje

Přibližný počet výsledků: 901 000 (0,31 s)

 **Připomenutí od Googlu ohledně ochrany soukromí**

[PŘIPOMENOUT POZDĚJI](#) [PŘEČÍST](#)

**RNDr. Jan Kyselý, Ph.D. | Ústav fyziky atmosféry AV ČR, v.v.i**  
[www.ufa.cas.cz](http://www.ufa.cas.cz) > [Struktura ústavu](#) > [Oddělení klimatologie](#) ▾  
Urban, Aleš, Hondula, D. M., Hanzlíková, Hana, Kyselý, Jan, 2019: The predictability of heat-related mortality in Prague, Czech Republic, during summer 2015 ...

**Jan Kysely - Co-Fouder a & B2B Marketing specialista - FUTURE ...**  
<https://cz.linkedin.com/in/jankysely/cs>  
Zobrazte si profil uživatele Jan Kysely na LinkedIn, největší profesní komunitě na světě. Jan má na svém profilu 6 pracovních příležitostí. Zobrazte si úplný profil ...

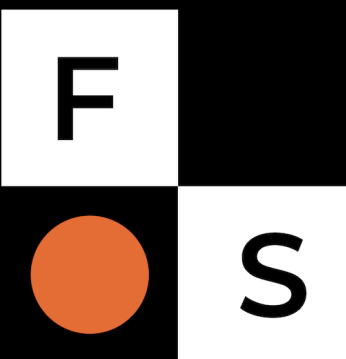
**Profily (Jan Kysely) | Facebook**  
<https://cs-cz.facebook.com/public/Jan-Kysely> ▾  
Zobrazit profily lidí, kteří se jmenují Jan Kysely. Přidejte se na Facebook a spojte se s Jan Kysely a dalšími lidmi, které znáte. Facebook lidem...

**Jan Kyselý | topvision.cz**  
<https://www.topvision.cz/lektori/kysely-jan-1000312816> ▾  
Jan Kyselý. Specialista na B2B digitální komunikaci a social selling. Během své profesní kariéry jsem působil na obchodních i marketingových pozicích a ...



# Síla osobní značky.

Lidé nakupují od lidí, které znají a důvěřují jim.





## LINKEDIN V ČR

**1,7 milionu uživatelů**

**40 % online pravidelně**

**2,2 % tvůrci vlastního obsahu**

**27 000 firemních účtů**





# LINKEDIN V ČR

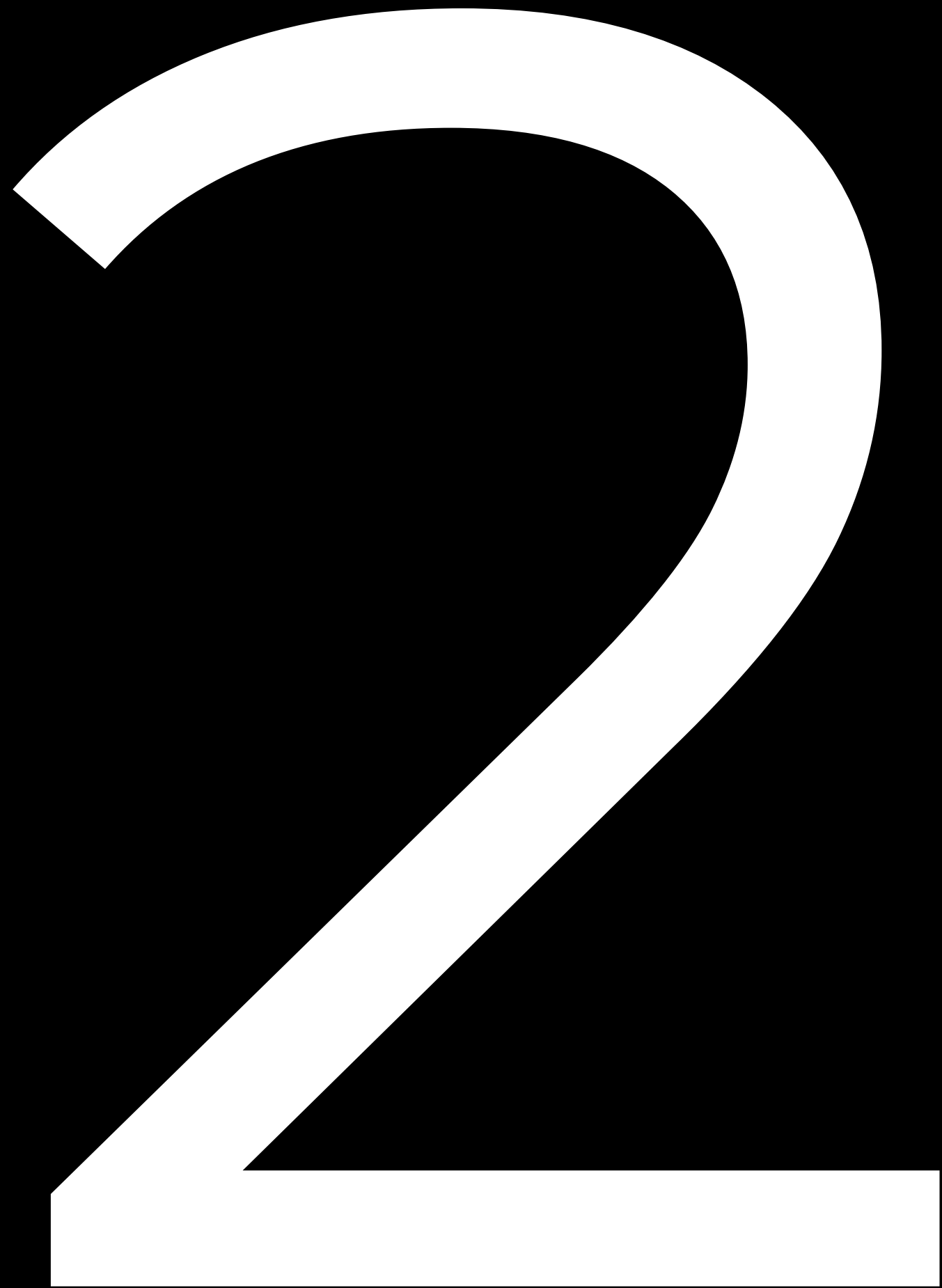
## Věkové rozložení uživatelů

**17 % uživatelů ve věku 18-24 let**

**59 % mezi 25-34 let**

**21 % mezi 35-54 let**

**3 % ve věku 55+**



Osobní značka  
na sociálních  
sítích.





# Optimalizace osobního profilu na LinkedIn.





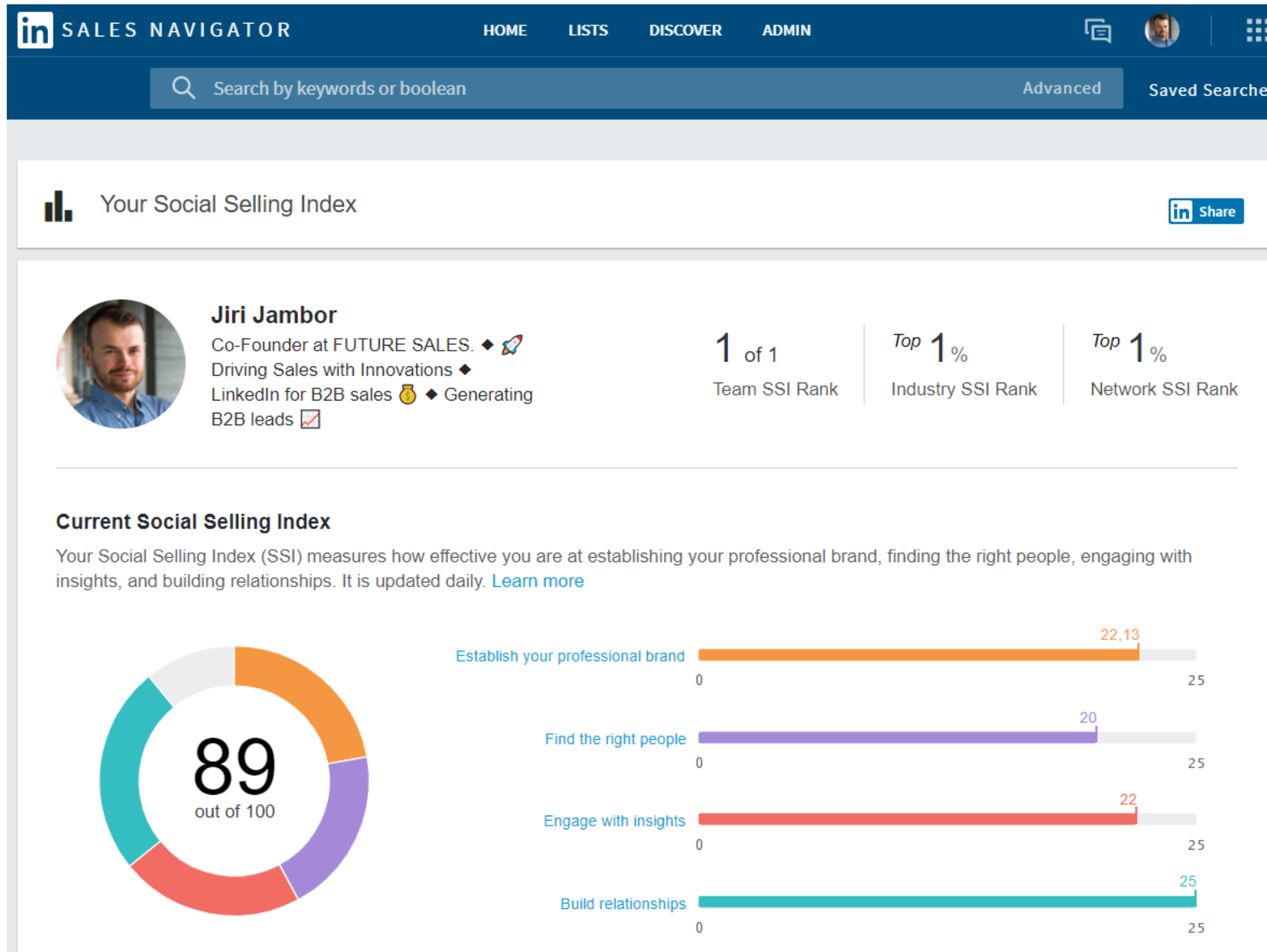
# SSI Index.





# Social Selling (SSI) Index

<https://www.linkedin.com/sales/ssi>



**Establish your professional brand**  
Complete your profile with the customer in mind. Become a thought-leader by publishing meaningful posts.

**Find the right people**  
Identify better prospects in less time using efficient search and research tools.

**Engage with insights**  
Discover and share conversation-worthy updates to create and grow relationships.

**Build relationships**  
Strengthen your network by finding and establishing trust with decision makers.

# 5 základních pravidel při práci s osobním profilem.

1. Mluvte na svou **cílovou skupinu**.
2. Používejte svá **klíčová slova**, kde se jen dá.
3. Udělejte dobrý **první dojem** (2 s).
4. Svůj profil pište jako **stránku v novinách**.
5. Pravidelně svůj profil **aktualizujte**.



# 1. Komunikujte se svou cílovou skupinou





# Informace o cílové skupině

ICP – Ideal customer profile

- Pozice ve firmě
- Seniorita
- Segment trhu
- Lokace a jazyk
- Časové pásmo
- Skupiny na LinkedIn,  
ve kterých je daný člověk aktivní



Ilustrativní foto





## 2. Využívejte správná klíčová slova



# Jak optimalizovat svůj LinkedIn profil

## Header / úvodní obrázek

- Využijte firemních motivů. Obrázek by měl působit neutrálně.

## Osobní fotka

- Používejte pouze profesionální fotky.
- Fotka s detailem obličeje / smějící se oči / úsměv.
- Oblečení? Co obvykle nosíte do práce.
- Neutrální pozadí.

## Titulek

- 120 znaků
- Aktuální pozice a zaměstnavatel.
- Jak svým zákazníkům pomáháte.
- Hlavní klíčová slova.

## Shrnutí

**FUTURE SALES.**  
LinkedIn & Social Selling experts

SOCIAL SELLING PO ČESKU .CZ

LINKEDIN IS THE BIGGEST B2B NETWORKING EVENT ON EARTH.  
DON'T MISS IT!

Jiri Jambor  
Co-Founder at Social Selling po Česku | Driving Sales with Innovations | LinkedIn for B2B sales  
Prague, The Capital, Czech Republic

Social Selling po Česku  
Vysoká škola báňská - Technická univerzita Ostrava...  
See contact info  
See connections (500+)

Add profile section More...

I can help you improve the efficiency of **20%** in the sales process. Are you an executive who wants to earn more in B2B sales? **HERE'S WHAT YOU GET FROM ME:** **1 Personal Branding:** create that WOW factor on LinkedIn that generates new business opportunities. **2 Social Selling:** the practice of identifyi...

Show more



# Header



**FUTURE SALES.**  
LinkedIn & Social Selling experts

SOCIAL SELLING  
PO ČESKU .CZ

**LINKEDIN IS THE BIGGEST  
B2B NETWORKING EVENT  
ON EARTH.**

**DON'T MISS IT!**

A circular portrait of a man with a beard and a red patterned shirt is positioned on the left side of the banner.



**FUTURE SALES.**  
LinkedIn & Social Selling experts

SOCIAL SELLING  
PO ČESKU .CZ

**LINKEDIN IS THE BIGGEST  
B2B NETWORKING EVENT  
ON EARTH.**

**DON'T MISS IT!**

A circular portrait of a man with a beard and a red patterned shirt is positioned in the center of the banner. Below the portrait is a green circle. To the right of the portrait are the LinkedIn logo and a blue pencil icon.

# Titulek

Základní prvek profilu, podle kterého vás lidé najdou a identifikují.

Doporučená struktura osobního titulku

- Uvedte nejdříve název své pozice
- Název společnosti
- Primární přidaná hodnota pro klienta
- Reason to believe
- Klíčová slova



# Souhrn

- Elevator pitch / Sales pitch
- Detailně, jak můžete druhé straně pomoci
- Reference / Případové studie
- Přímý kontakt.
- Klíčová slova a fráze (10-20)
- Media: publikované články, osobní blog, prezentace, videa

📍 The Future of B2B Sales is here! Cold calling and emailing are not coming back. Your Sales needs to be DIGITAL to success.

Here is how we can help:

## 1. GET THE TRAINING and DO IT YOUR SELF

- ✔ Learn a new set of digital skills, open new B2B Sales channel and start to generate leads.

Our workshops cover topics such as: LinkedIn as a sales tool / Digital Networking / Personal branding / Lead generation / Social Selling / Sales Navigator mastery.

## 2. WE DO IT WITH YOU - GET THE TRAINING & COACHING

- ✔ We will teach you all we know and then help you with the implementation.
- ✔ During the 3-6 months long project, we provide you with constant feedback, data and tips for improvement.

## 3. WE DO IT FOR YOU - OUTSOURCING

- ✔ Hire us as a professional interim Sales and Marketing team and we will cover all lead generation part of the project for you.

Here is what we will ensure: Proper digital sales strategy / Your LinkedIn presence / Marketing Automation / Lead capturing / Lead Scoring and targeting.

## COMPANIES THAT ALREADY TRUST US:

PwC, Vodafone, Twisto, Cocuma, J&T Banka, Top Vision, Synergie, Kruk, Eye Level, Aon, Sport Analytik, SALESDOCK, Develar, Amplia.

## OUR CLIENT RESULTS INCLUDE:

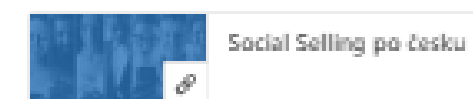
- ✔ Expansion to 20 countries in just 2 years by SportAnalytik
- ✔ 457K organic views of company content on LinkedIn in 1 year by Aon CZ
- ✔ 133% growth of ambassadors activities on LinkedIn in PwC CZ

## GET IN TOUCH:

✉ honza@socialsellingpocesku.cz  
🌐 futuresales.cz

## KEY KNOWLEDGE AND SKILLS I BRING TO MY CLIENTS:

Digital Marketing | Social Selling | Lead Generation | Sales | Account Management | International Communication | Integrated Marketing | E-mail marketing | Marketing Automation | Project Management | Spanish | English | Latin America | Czech Republic | Digital Expansion | Market Research | Marketing Agency | Non-profit



Social Selling po česku



Tři tipy, které promění váš LinkedIn profil v prodejní nástroj

Show less ↕

# Články a aktivity

- Na profil přidejte alespoň jeden vlastní odborný článek.
- Budte na síti aktivní.

## Articles & activity

10,686 followers



**5 ZPŮSOBŮ, JAK OSLOVIT NOVÉ ZÁKAZNÍKY NA...**

 **Jiri Jambor**  
Published on LinkedIn

Ať se vám to líbí nebo ne, klasický sales model se mění. Doba tzv. cold e-mailu (tedy e-mailu, který je odeslán bez návaznosti na předchozí komunikaci s danou osobou), cold call ...see more

27 Likes

 Like  Comment  Share

[See all articles](#)



**Jiri Janku, Vojtech Dlouhy** - what do you think about sales...

Jiri commented  
3 Likes



**moc děkujeme:-) Evolve byl úžasný**  
těším se na další ročník, tak snad ...

Jiri replied to a comment



**Před chvílí zahájili Petr Skondrojanis a Michal Toman...**

Jiri shared this  
61 Likes • 5 Comments

[See all activity](#)

# První pozice

- Vyberte pouze pozice, které jsou relevantní pro aktuální práci.
- Elevator pitch.
- Reference.
- Nezapomeňte na výsledky.
- Přidejte média odkazující na společnost a produkt, který nabízíte.
- Přímý kontakt

## Experience



### Co-Founder & Marketing leader

FUTURE SALES.

Jul 2017 – Present · 1 yr 11 mos  
Prague, The Capital, Czech Republic

As a B2B Sales agency, we help clients increase leads on LinkedIn by 150 % using Social Selling best practices.

#### COMPANIES THAT ALREADY TRUST US:

PwC, Vodafone, Twisto, Cocuma, J&T Banka, Top Vision, Synergie, Kruk, Eye Level, Aon, Sport Analytik, SALESDOCK, Develor, Amplio.

#### HERE IS HOW WE CAN HELP:

##### 1. GET THE TRAINING and DO IT YOUR SELF

✔ Learn a new set of digital skills, open new B2B Sales channel and start to generate leads.

Our workshops cover topics such as: LinkedIn as a sales tool / Digital Networking / Personal branding / Lead generation / Social Selling / Sales Navigator mastery. `

##### 2. WE DO IT WITH YOU - GET THE TRAINING & COACHING

✔ We will teach you all we know and then help you with the implementation.

✔ During the 3-6 months long project, we provide you with constant feedback, data and tips for improvement.

##### 3. WE DO IT FOR YOU - OUTSOURCING

✔ Hire us as a professional interim Sales and Marketing team and we will cover all lead generation part of the project for you.

Here is what we will ensure: Proper digital sales strategy / Your LinkedIn presence / Marketing Automation / Lead capturing / Lead Scoring and targeting.

#### GET IN TOUCH:

✉ honza@socialsellingpocesku.cz

🌐 futuresales.cz

# URL adresa a viditelnost profilu

- Multi-language profil
- Profilové URL
- Viditelnost

The screenshot displays a LinkedIn profile for Jan Kysely. At the top right, a language selection menu is highlighted with a red border, showing 'English' and 'Čeština' options. The profile header features a banner for 'FUTURE SALES' with the text 'LINKEDIN IS THE BIGGEST B2B NETWORKING EVENT ON EARTH. DON'T MISS IT!'. The profile owner, Jan Kysely, is identified as a '1st' degree connection and a 'LinkedIn & Social Selling Expert'. His bio includes 'Co-Founder at FUTURE SALES. ♦ Generating B2B leads through social media ♦ B2B Sales' and 'Prague, The Capital, Czech Republic'. Action buttons for 'Message', 'View in Sales Navigator', and 'More...' are visible. A post by Jan Kysely discusses the future of B2B sales, emphasizing digital skills. Below the post are two featured links: 'Social Selling po česku' and 'Tři tipy, které promění váš LinkedIn profil v prodejní nástroj'. On the right side, a 'People Also Viewed' section lists several other professionals, including Jiri Jambor, Jakub Sechter, Lucie Knob (Tauchmanová), and Jiri Tyrolt.



3

Digitální Networking v  
praxi.

# Profil jako digitální vizitka

**FUTURE SALES.**  
LinkedIn & Social Selling experts

SOCIAL SELLING PO ČESKU .CZ

**LINKEDIN IS THE BIGGEST B2B NETWORKING EVENT ON EARTH.**  
**DON'T MISS IT!**

**Jan Kysely**  
LinkedIn & Social Selling Expert 🚀 Co-Founder at FUTURE SALES. ♦ Generating B2B leads through LinkedIn ♦ B2B Sales agency  
Prague, The Capital, Czech Republic

**FUTURE SALES.**  
**VŠB - Technical University of Ostrava**  
See contact info  
See connections (500+)

Add profile section ▾ More...

🔴 The Future of B2B Sales is here! Cold calling and emailing are not coming back. Your Sales needs to be DIGITAL to success. Here is how we can help: 1. **GET THE TRAINING and DO IT YOUR SELF**  
✓ Learn a new set of digital skills, open new B2B Sales channel and start to generate leads. Our w...

📄 📄 📄 📄 📄

Show more ▾

# Identifikace kontaktů v cílové skupině

The screenshot displays the LinkedIn search interface. At the top, the search bar contains the query "CEO OR 'Managing director' OR 'Red'", with a red arrow pointing to it. The navigation bar includes icons for Home, My Network, Jobs, Messaging, Notifications, Me, Work, and Post a job. Below the search bar, filters are applied: "People", "Czech Republic", "Industries (5)", and "Connections (2)". A "Clear" button with a count of 8 is also visible. The main content area shows "Showing 4,037 results" and a list of four blurred profile cards, each with a "Connect" button. A red arrow points to the first profile card. On the right sidebar, under "Saved searches • Manage", there is a search query: "(VP OR Director OR Manager) AND Marketing NOT ( IT OR Digital OR SALES)" with "(99 new)" below it, and a "Create search alert" button.



















# Rozšíření osobní sítě

**LinkedIn**

Connect with people you know on LinkedIn

We found 469 people you know on LinkedIn. Select the people you'd like to connect to. Step 1 of 2

Deselect All (469)

 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>
 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>
 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>



# Sdílení obsahu a hlídání reakcí

**Jan Kysely**  
LinkedIn & Social Selling Expert ■ Co-Founder at FUTURE SALES. ■ Link...  
2w

Budoucí konkurence LinkedIn z české produkce?  
Česká sociální síť #Warengo, která obsahem míří hlavně na podnikár ...see more

Objevovat | Hledejte články, firmy, osobnosti...

Vše Podnikání Investování Osobní rozvoj Tiskové zprávy Aktuality

**Warengo** před 18 hodinami

Pokud nebudete šetřit, za 10 měsíců jsme bez peněz, žádá Musk zaměstnance Tesly v emailu

Návrhy ke sledování

23 · 25 Comments

Like Comment Share

9,343 views of your post in the feed

Reactions

All 52 42 7 3

Your image posted on May 20, 2019 23 reactions 25 comments

9,344 views

Category	Count
51 people from Oracle viewed your post	
Česká spořitelna	45
Komerční banka	42
CSOB	38
AIMTEC a. s.	16
527 people who have the title Salesperson viewed your post	
Human Resources Specialist	274
Marketing Specialist	222
Executive Director	185
Founder	179
2,089 people viewed your post from Prague, The Capital, Czech Republic	
District Brno-City, Czech Republic	247
Slovak Republic area	104
District Ostrava-City, Czech Republic	92
District Prague-West, Czech Republic	57

Show more

# Vyhledávání relevantních konverzací

The screenshot shows the LinkedIn search interface. At the top, the search bar contains the text "Social Selling". Below the search bar, there are several filter buttons: "Content", "1st connections", "Date posted", and "Author industries". The "1st connections" filter is currently selected. The search results are sorted by "Latest". The main content area displays a post titled "Why does your #Business need a #Website?" with a green and blue infographic below it. The infographic is divided into three columns, each with a title and a brief description:

- BIG INFLUENCER**: You can be a part of big world wide web and influence people's decision and make them aware of your products and services.
- TIME TO SHINE**: You can openly promote, show-off or advertise your business on your website, it is all about you.
- IN THE FAST LANE**: It helps accelerate business efforts and improves the potential of achieving business goals with access to thousands of web resources.

On the left side, there is a sidebar with the heading "Try searching for" and three suggestions: "What people are saying about FUTURE SALES.", "Instructor jobs", and "Co Author jobs". On the right side, there is a footer area with links for "About", "Help Center", "Privacy & Terms", "Advertising", "Business Services", "Get the LinkedIn app", and "More". The footer also includes the text "LinkedIn LinkedIn Corporation © 2019".

# KONTAKT.

FUTURE SALES.

## ADRESA

xPORT VŠE

Jeseniova 2769/208, 130 00 Praha 3

Česká republika

## EMAIL

jirka@futuresales.cz

## TELEFON

776 822 191



[in/jirijambor](#)

[in/jankysely](#)

[futuresales.cz](#)