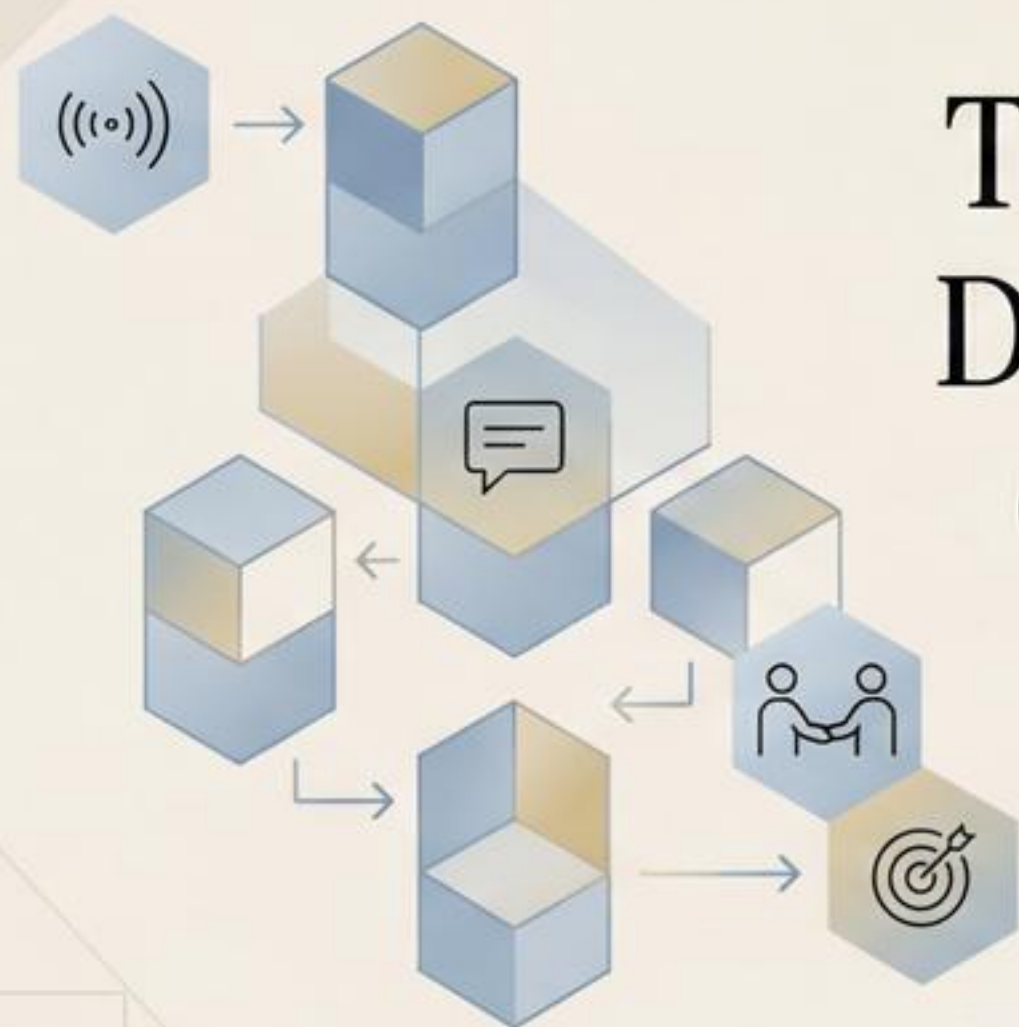




# Zrób to Sam: Twoje pierwsze sekwencje DM LinkedIn. Od sygnału do rozmowy sprzedażowej.

DIY: Pierwsze DM LinkedIn



INTELLIGENTNE STRATEGIE KOMUNIKACJI BIZNESOWEJ

# Kategorie Leadów & Dopasowanie Strategii DM

Klucz do naturalnej, skutecznej sekwencji LinkedIn.



## GORĄCE (HOT)

Aktywnie komentują, angażują się.

- **Ton:** Bezpośredni, entuzjastyczny, nawiązujący do interakcji.
- **Częstotliwość:** Wysoka, szybka reakcja, follow-up po 24-48h.
- **Cel:** Szybkie przejście do rozmowy.



## CIEPŁE (WARM)

Reaktywne, polubienia, ale brak DM.

- **Ton:** Umiarkowany, profesjonalny, budowanie relacji.
- **Częstotliwość:** Średnia, sekwencja co 3-5 dni.
- **Cel:** Zachęcenie do dialogu.



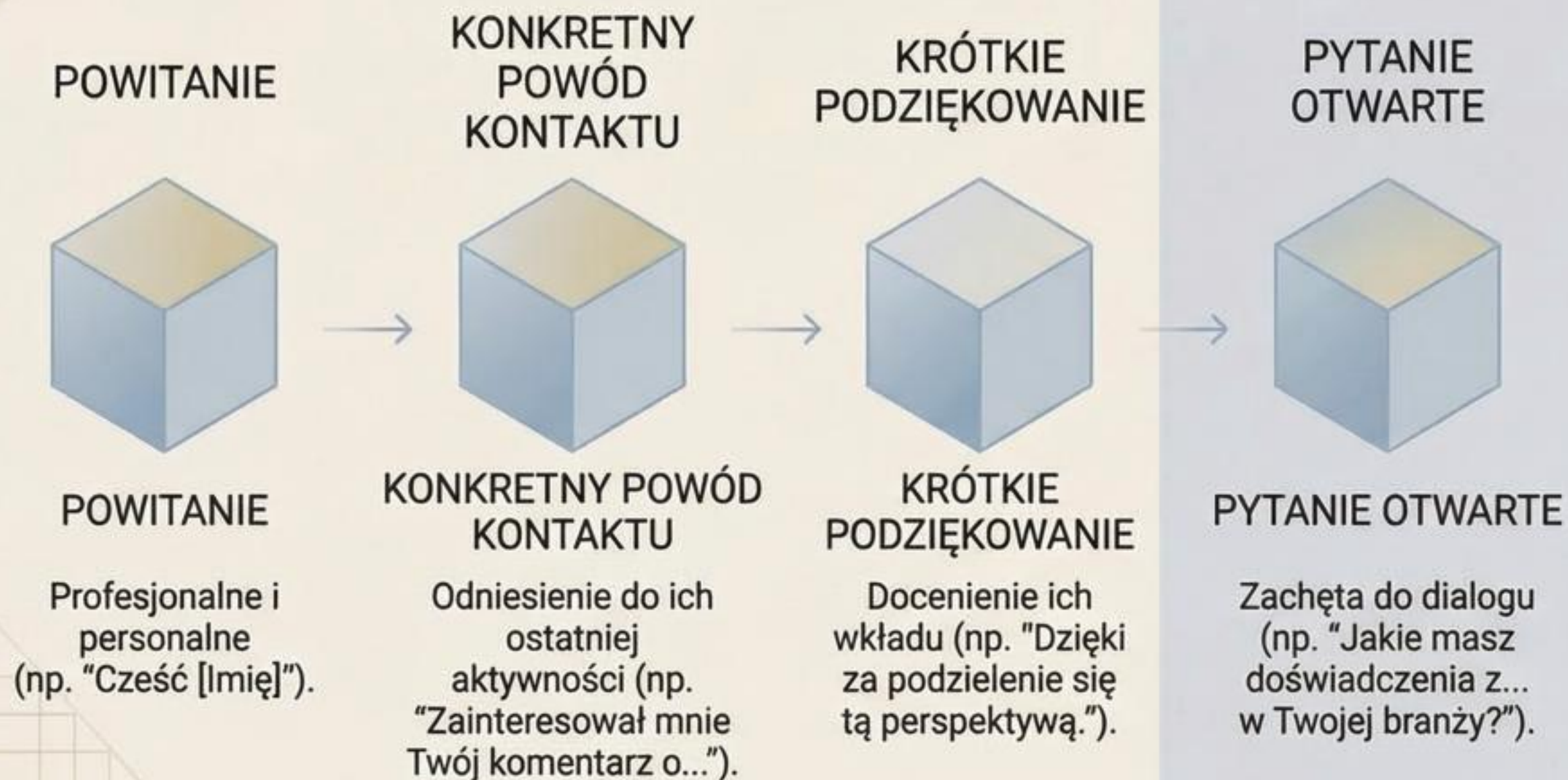
## ZIMNE (COLD)

Obserwują z dystansu, brak interakcji.

- **Ton:** Delikatny, edukacyjny, wartość dodana.
- **Częstotliwość:** Niska, sekwencja co 7-10 dni.
- **Cel:** Budowanie świadomości, unikanie spamu.



# Wzór Pierwszej Wiadomości DM na LinkedIn



## STRATEGIA BEZ PITCHA



Brak bezpośredniej oferty sprawia, że wiadomość nie wywołuje reakcji obronnej. Pozwala to na budowanie relacji i płynne przejście do rozmowy w kolejnych krokach.

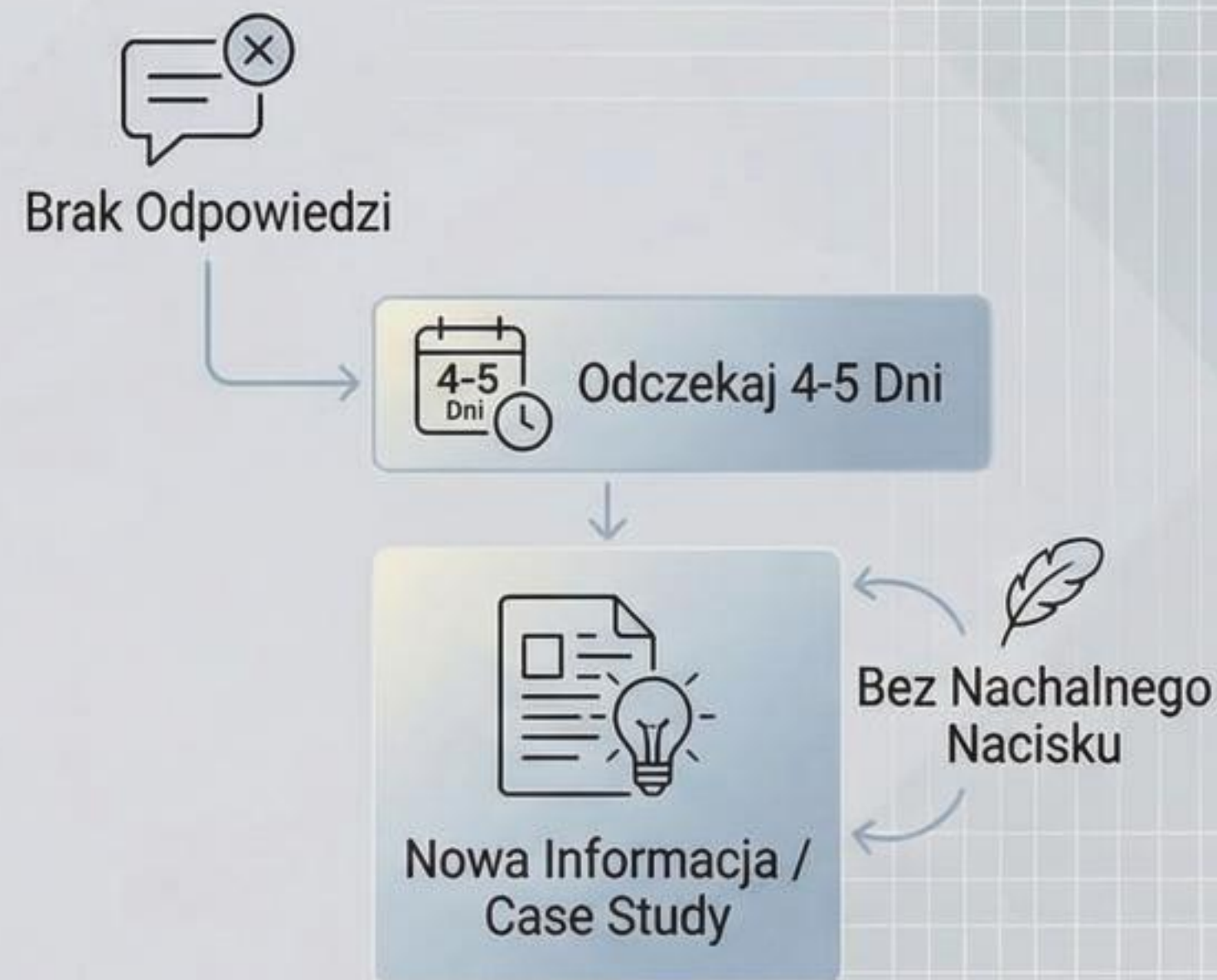


## Gdy Odpisują: Budowanie Dialogu



**Cel:** Utrzymanie tempa i pogłębienie relacji.

## Brak Odpowiedzi: Delikatne Przypomnienie

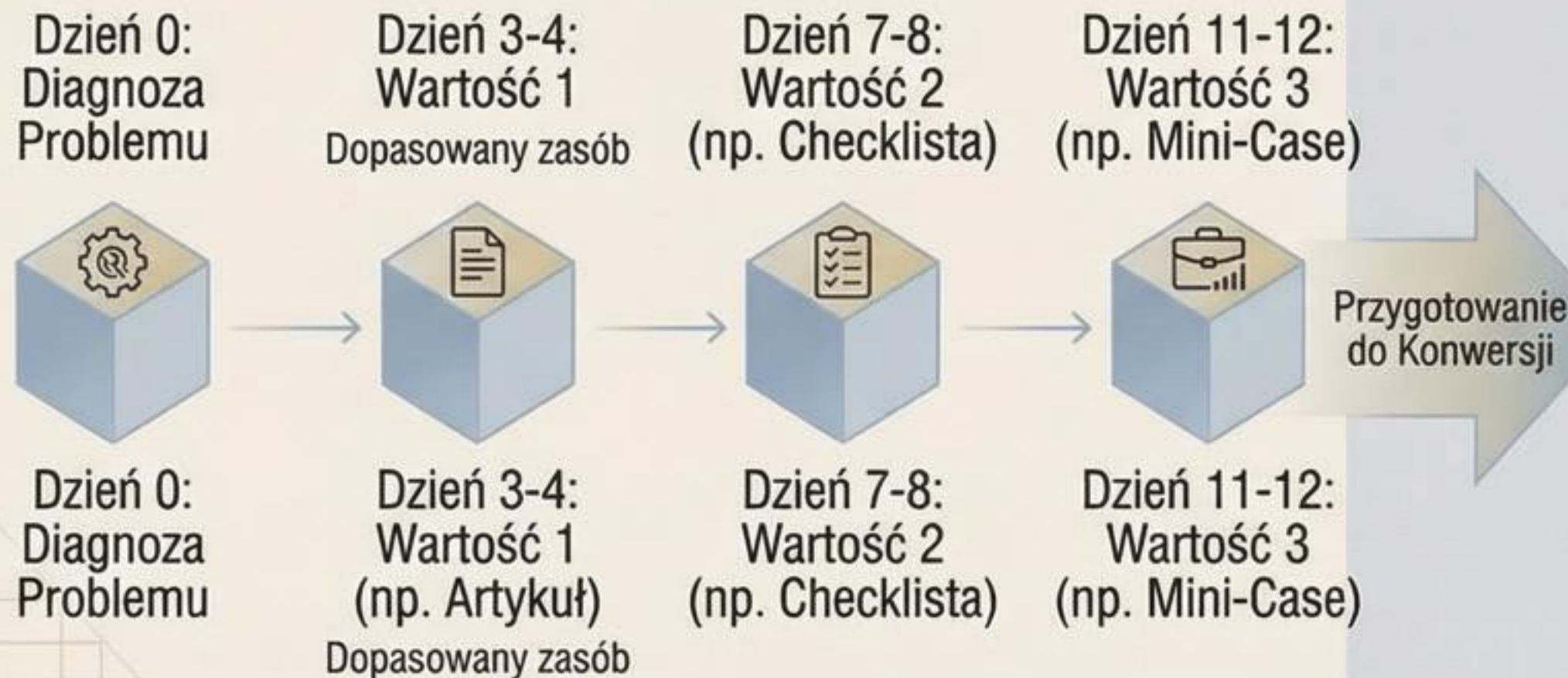


**Cel:** Przypomnienie wartości bez wywierania presji.



# Strategia „Value Bump”: ■ Budowanie Autorytetu przez Regularną Wartość

## Sekwencja „Value Bump” (Proces)



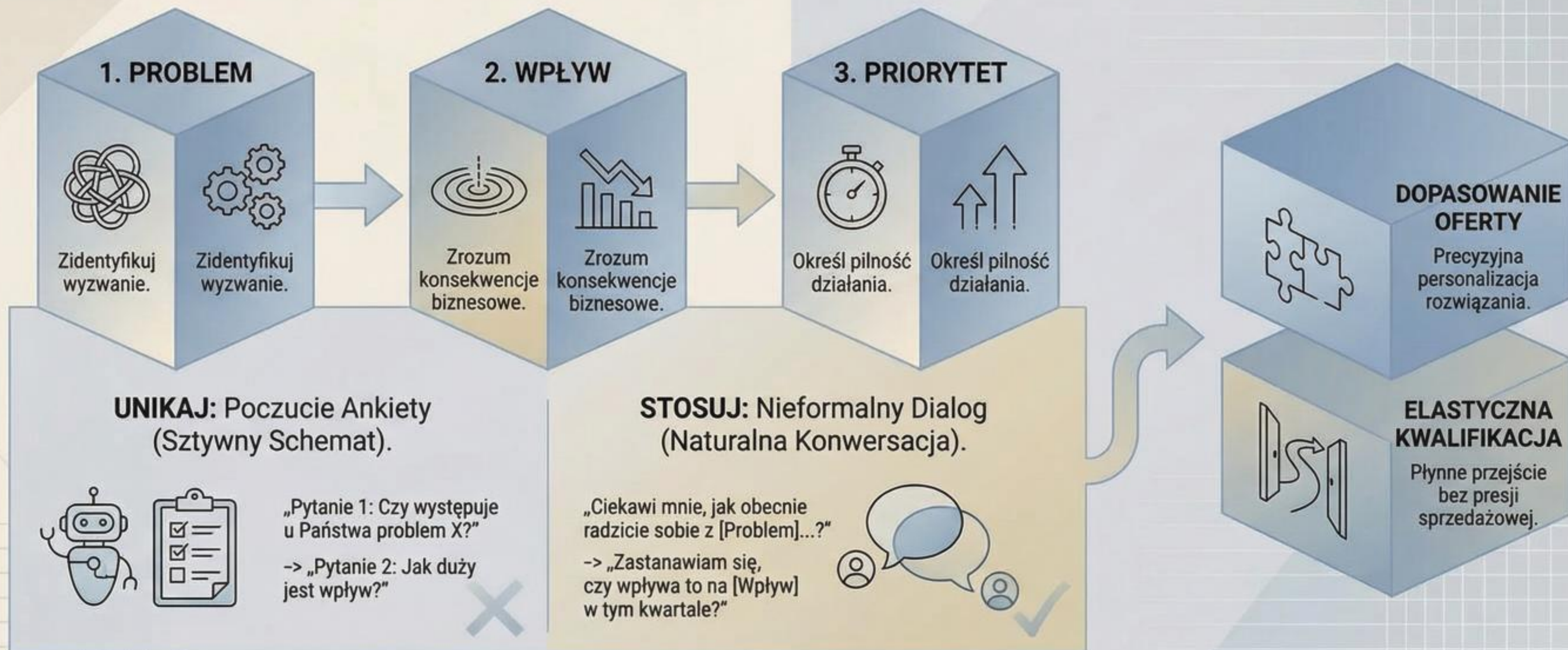
## Efekty Strategii (Wynik)



Regularne, bezpłatne dzielenie się konkretnymi zasobami.

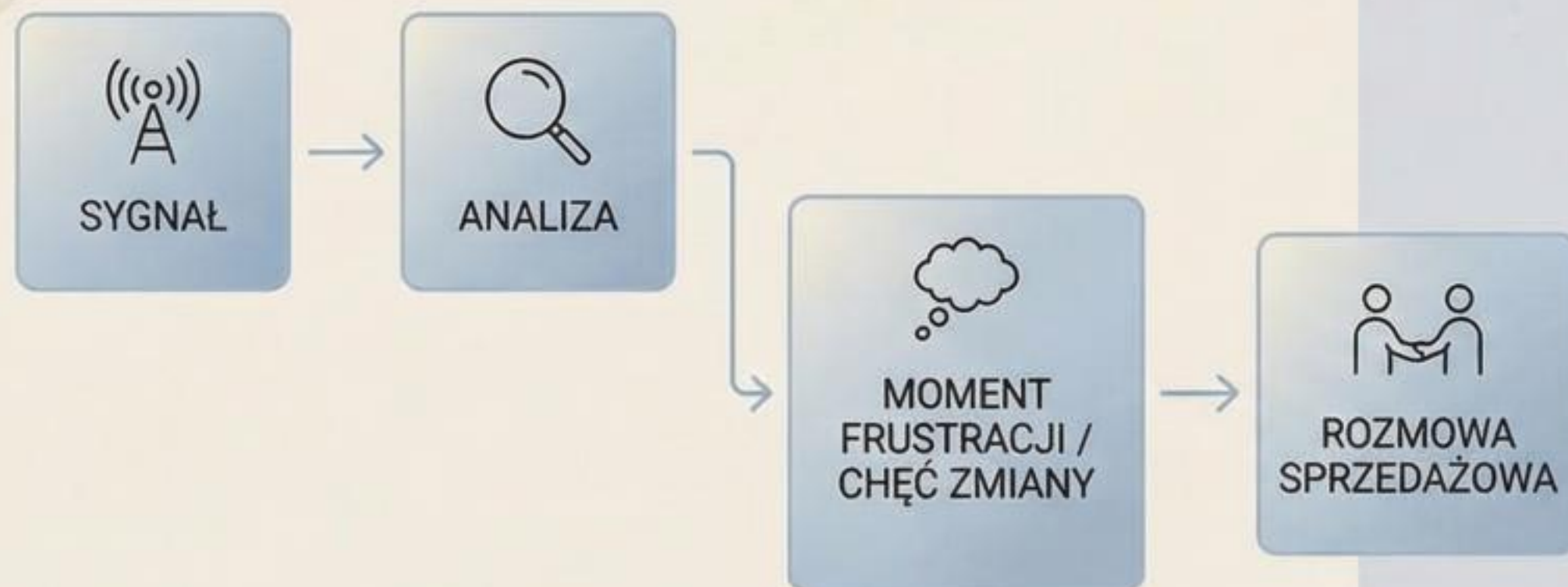


# Technika „3 Pytania” w DM: Problem, Wpływ, Priorytet.



# Identyfikacja Momentu i Propozycja Rozmowy

Sekwencje DM LinkedIn: Od Frustracji do Kontynuacji Pomocy



## Kiedy Proponować Call?

- ✓ Naturalna kontynuacja pomocy po zidentyfikowaniu problemu.
- ✓ Propozycja 15-minutowego calla jako kolejny krok.

## Przykład Wiadomości Zamykającej



Cześć [Imię], widzę, że [Problem/Wyzwanie] stanowi dla Ciebie pewne utrudnienie. Chętnie podzielę się kilkoma sprawdzonymi sposobami na jego rozwiązanie.

Jeśli jesteś otwarty, proponuję krótką, 15-minutową rozmowę. Tutaj link do mojego kalendarza: [Link do Kalendarza].

Pozdrawiam,  
[Twoje Imię]



Prosty link do kalendarza.



# Struktura Zamknięcia: Konwersja DM na Spotkanie

## Proces Zamknięcia (4 Kroki)



### 1. Podsumowanie Odkrytych Potrzeb

- Krótkie odniesienie do kluczowych wyzwań klienta.



### 2. Propozycja Konkretnej Daty

- Zaproponuj jeden jasny termin (np. środa, 14:00).



### 3. Alternatywny Termin

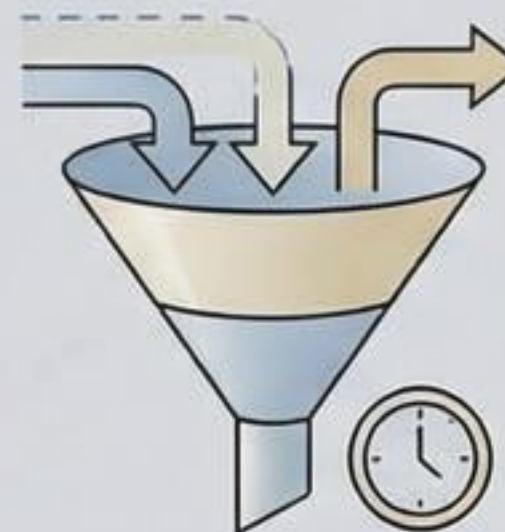
- Daj opcję wyboru, pokazując elastyczność.



### 4. Brak Presji

- Zakończ miękkim pytaniem (np. "Czy to brzmi sensownie?").

## Efekt: Zwiększenie Konwersji



Jasność i Łatwość  
Rezerwacji

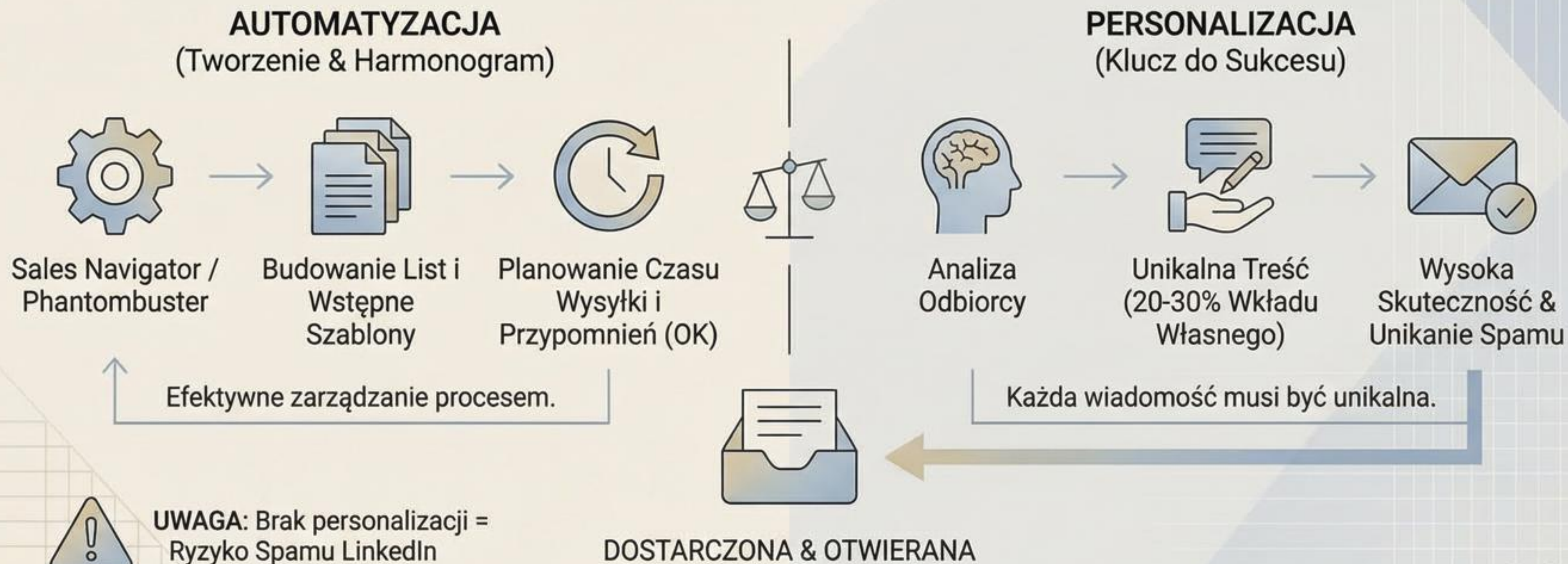


Wyższa Konwersja  
na Spotkanie

Jasność i łatwość rezerwacji w ostatnim etapie DM drastycznie zwiększają prawdopodobieństwo przejścia na formalne spotkanie sprzedażowe.



# Strategia Hybrydowa: Automatyzacja a Personalizacja w DM LinkedIn

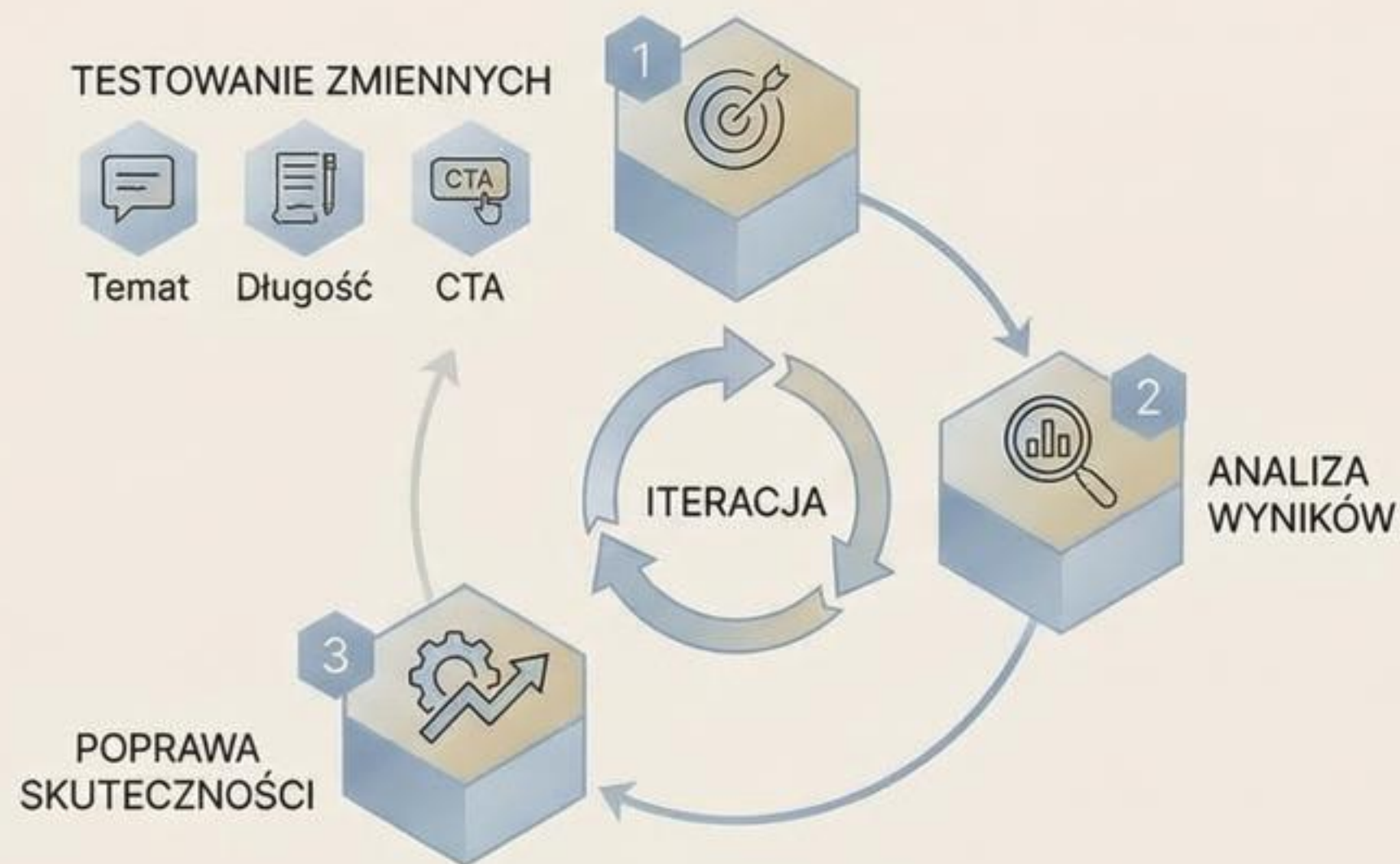


# Kluczowe Metryki i Iteracja Skuteczności DM

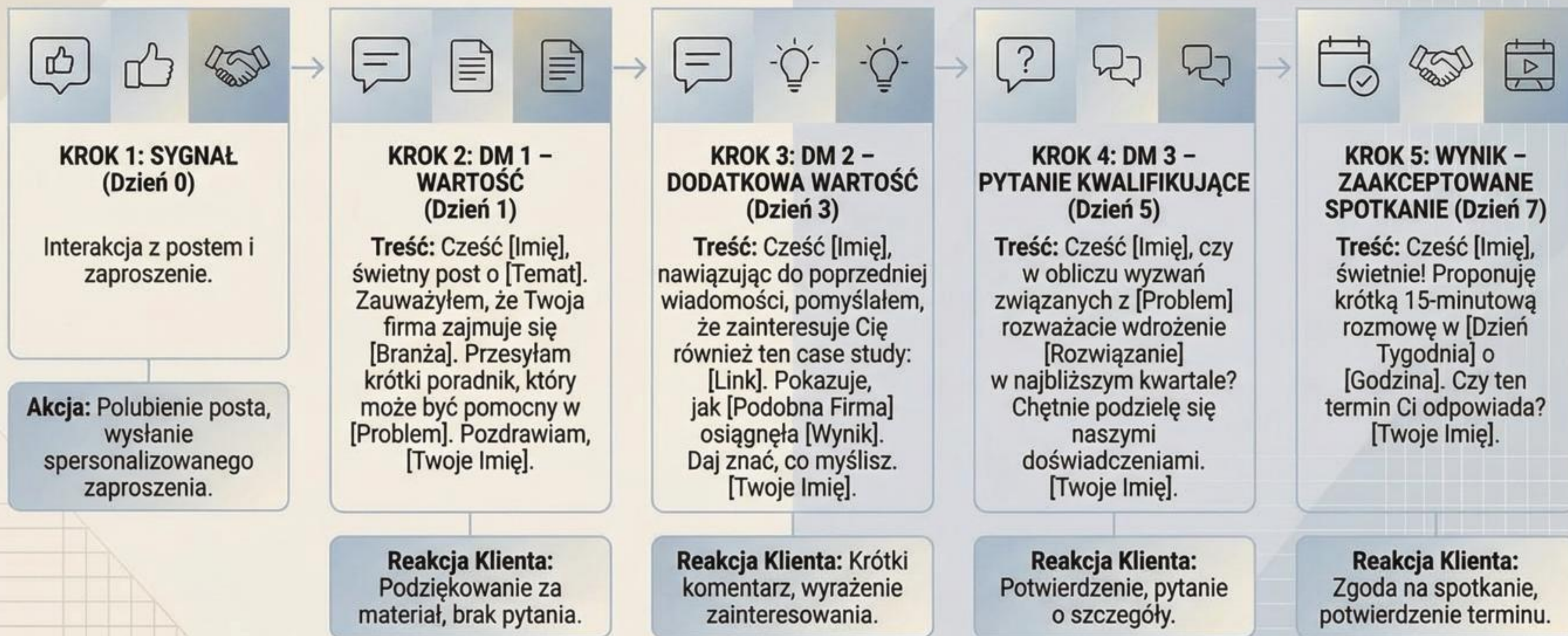
## Wskaźniki i Progi Referencyjne



## Testowanie i Cotygodniowa Iteracja



# SEKWENCJA DM LINKEDIN: KROK PO KROKU



# TRZY ELASTYCZNE SZKIELETY SEKWENCJI DM

Gotowe do skopiowania i personalizacji. Skróć czas startu swoich sekwencji.



## DLA HR-TECH

### **LINIJKA OTWIERAJĄCA:**

Zauważyłem Twoją aktywność w obszarze rekrutacji...

**PYTANIE:** Czy rozważaliście usprawnienie procesu wdrażania talentów?

**WARTOŚĆ:** Nasze narzędzie automatyzuje zadania, oszczędzając czas.

**PROPOZYCJA SPOTKANIA:** Czy znajdziesz 15 minut na krótką rozmowę o tym?



## SAAS ANALITYCZNY

**LINIJKA OTWIERAJĄCA:** Gratuluję ostatnich wyników firmy...

**PYTANIE:** Jak obecnie monitorujecie kluczowe wskaźniki efektywności?

**WARTOŚĆ:** Oferujemy platformę, która dostarcza głębsze analizy danych.

**PROPOZYCJA SPOTKANIA:** Czy moglibyśmy omówić potencjalne korzyści w przyszłym tygodniu?



## USŁUGA DORADCZA

**LINIJKA OTWIERAJĄCA:** Śledzę rozwój Twojego zespołu z dużym zainteresowaniem...

**PYTANIE:** Z jakimi wyzwaniami strategicznymi mierzycie się obecnie?

**WARTOŚĆ:** Specjalizujemy się w optymalizacji procesów biznesowych.

**PROPOZYCJA SPOTKANIA:** Czy bylibyście otwarci na konsultację w celu omówienia strategii?





#1 B2B LinkedIn Agency

🕒 Darmowa diagnoza w 2 minuty

# Czy Twoja firma może wykorzystać potencjał LinkedIn?

Sprawdź w 2 minuty możliwości Twojej firmy do generowania sprzedaży, budowania autorytetu branżowego, wizerunku lidera i otrzymaj spersonalizowane zalecenia dotyczące LinkedIn.

Rozpocznij szybką diagnozę →

[quiz.lifactor.com](https://quiz.lifactor.com)



W 2 minuty



Indywidualne  
zalecenia



Natychmiastowy  
wynik



Bez podawania  
emaila