



# LINKEDIN

Як ефективний інструмент для побудови персонального бренду, Social Selling і розвитку бізнесу



# My visual elevator pitch 😊



# 10 причин, чому мені можна довіряти:

1. Більше 13 років досвіду роботи в міжнародних компаніях («Philip Morris Ukraine», «Kimberly Clark», «Roullier Group», «Modern Expo», «KMZ Industries», «Giga Group») на ринках України, Молдови і Балтики.
2. Перший в Україні провів LinkedIn Live
3. LinkedIn Mentor European Business Association, читав лекції для President MBA in KMBS
4. Завдяки особистому контакту через LinkedIn реалізував проект в B2B на 5.4 mln.\$
5. Дякуючи LinkedIn активності опублікував дипломну роботу [«NLP as an instrument of influence in PR & Politics»](#) в формі друкованої книги, яка продається на Amazon



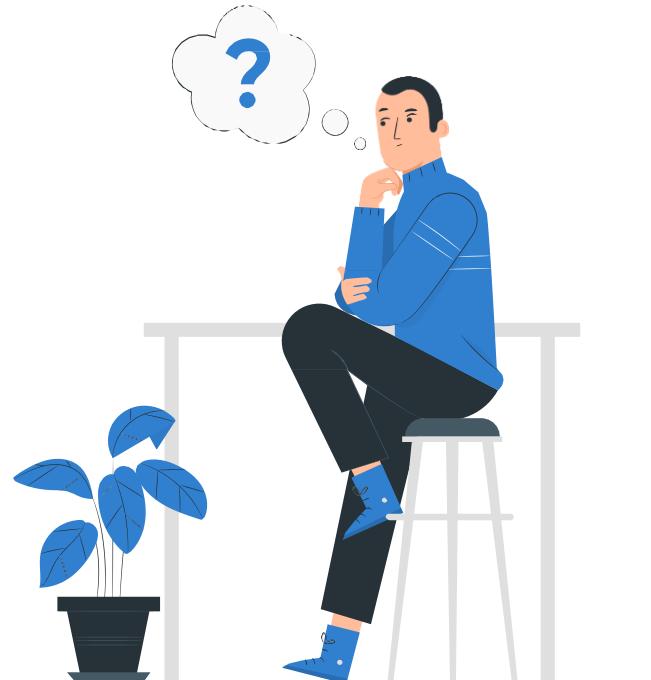
# 10 причин, чому мені можна довіряти:

6. Створив перший в СНД LinkedIn Boost Camp
7. На моєму профілі в LinkedIn 190 + рекомендацій від клієнтів і колег та 30 000 + прямих контактів
8. Серед моїх клієнтів: Kyivstar, Parimatch, Нова Пошта, Sayenko Kharenko та багато інших топ компаній і особистостей
9. Особистий LinkedIn Mentor Радіслава Гандапаса, Ігоря Степанова, та багатьох інших відомих особистостей.
10. Спікер багатьох онлайн і офлайн конференцій (Kyiv Fashion Week, Business Educational Forum by MBA25, HR Summit, Персональний бренд та інших)



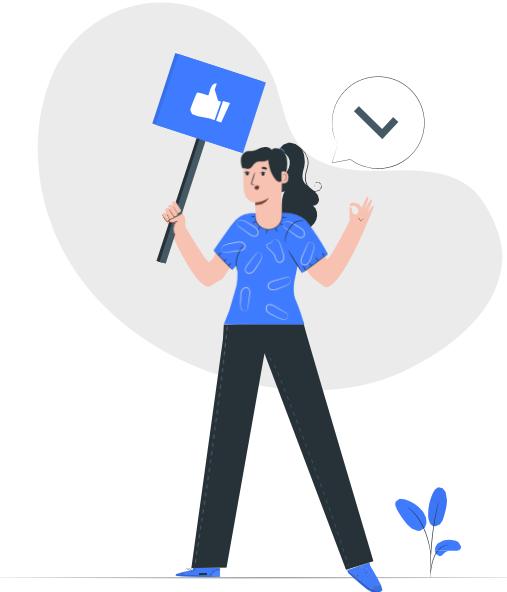
# SOCIAL SELLING

підхід до  
генерації лідів



Згідно Wikipedia, **Social Selling**: це процес розвитку і побудови партнерських взаємовідносин з потенційними клієнтами через регулярну комунікацію в соцмережах FB & LinkedIn та інших, як один з етапів системи продаж

По простому і грубо: це генерація лідів (цільових контактів) через комунікацію в соцмережах.



Якщо максимально все спростити,  
то Social Selling  
зводиться до двох ключових активностей:



1. Регулярне розширення аудиторії, яка підпадає під ICP (Ideal Customer Profile).

Згідно нових лімітів LinkedIn- це 400 запитів на додавання в друзі в місяць

2. Регулярний engagement (взаємодія) з своєю аудиторією через різну форму контенту (пости, коменти, direct messages, etc.)

**80%**

Ваших клієнтів в B2B  
не готові  
в вас зараз щось  
купувати!

**Принцип «Нет, нет и еще раз ДА!»**

# Важливо зрозуміти!

- ✓ В зв'язку з карантином люди **збільшили своє перебування** в соціальних мережах в рази!
- ✓ Люди **не люблять** коли їм продають, люди люблять купувати.
- ✓ Тому важливо чітко позиціонувати себе в будь яких каналах комунікацій і **працювати над своїм персональним і професійним брендом**



# Люди купують в людей.

- No B2C, no B2B – just H2H!

Сформований персональний і професійний бренди -це більший рівень довіри і більша маржинальність будь яких продаж



# Digital reputation is a new normal

Цифрова репутація  
(ваші цифрові «сліди») – це вже не  
забаганка, а критична необхідність в 2022



# Масштаби LinkedIn та як їх використовувати?

01

780млн  
користувачів глобально  
2.6 млн в Україні

02

60+ млн. бізнес сторінок  
компаній глобально, 23  
тис. в Україні

03

Початок історії  
з 2003 року

04

200 країн  
24 мови

05

80% B2B Leads  
- генеруються  
через LinkedIn

06

Кожну секунду - реєструється 3  
нових профіля, а це **259 200**  
людей в день

07

LinkedIn займає 24 місце в  
ТОП-100 найпопулярніших  
сайтів світу (к-сть трафіку)

Зараз один з найкращих моментів для  
того щоб почати активно діяти в LinkedIn

# Важливі моменти

- Ваш персональний профіль в **LinkedIn** – це основний фундамент для будь якої діяльності
- Правильна професійна діяльність в **LinkedIn** – це як депозит з складними відсотками
- Це ваш актив та інструмент для росту і розвитку
- Налаштуйтесь на марафон, не на спринт

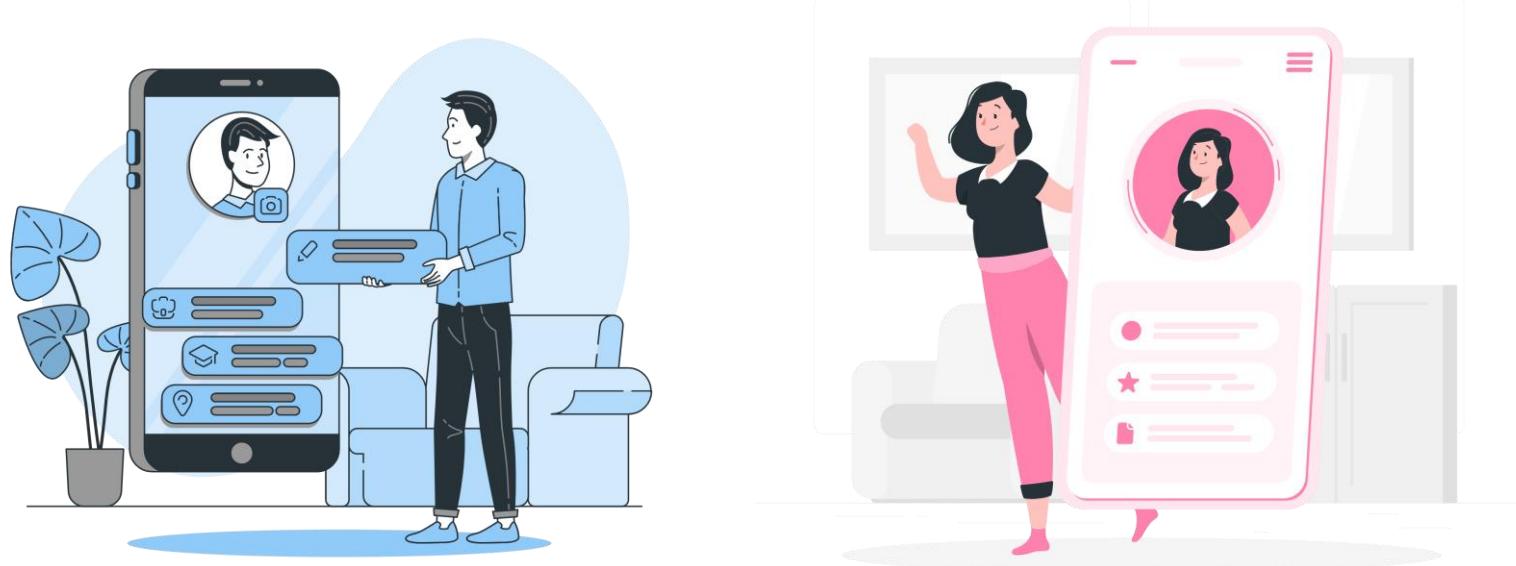


# Основна помилка більшості компаній і топів в LinkedIn

це використання платного акаунту + софтів для автоматизації + інших «спецефектів» без фундаментального розуміння і опрацювання базових моментів.



# Розберемо одні з самих «гарячих» і важливих зон в персональному профілі LinkedIn



# «Аватарка»/фото персонального профілю



Ваше фото – це одна з  
«найгарячіших» точок дотику будь-кого  
хто заходить на ваш профіль.

- Увага цільової аудиторії – це одна з найважливіших «валют» 2022 року.
- Багато хто недооцінює важливість правильно підібраної аватарки для своїх профілей в соціальних мережах
- В вас не буде другого шансу справити перше враження!

Профіль з фото отримує в **26** раз більше переглядів і в **36** раз більше повідомлень, ніж профіль без фото!



- ✓ Студійне фото в офіційно діловому стилі (300\*300)
- ✓ Рівномірний однотонний фон
- ✓ Фокус на обличчя  
Вираз або спокійний, або з посмішкою
- ✓ Фото, яке презентує вас як сильну, професійну особистість
- ✓ Кольорове фото

✗ No animated avatars

✗ Фото на весь зірст

✗ Строкатий фон

✗ Групові фото

✗ Фото в сонцезахисних окулярах

✗ Повсякденний одяг, casual

✗ Фото з корпоративу, з червоними очима

✗ Фото з мобільного

✗ Використання фільтрів (Instagram)



## Profile Foto examples: good vs. bad



## Лайфхак для крутой і нестандартной аватарки

<https://pfpmaker.com/>

Profile Pic Maker.

Adjust photo 

Colors 

Shadows 



# Headline + Professional Name (Заголовок + Професійне ім'я)

- Заголовок має чітко позиціонувати вас, як професіонала

- Є рівно **220** символів, для представлення найбільш важливих сторін вашої спеціалізації

- Раніше було 110 символів.
- Це щось схоже на elevator pitch – ви маєте **30** секунд, щоб справити позитивне враження на потенційного інвестора/клієнта



## © Ihor Nikolenko

LinkedIn Mentor for Business | Corporate consultant | Social Selling Guide & Ambassador | Inspiring people & companies be the Exception | Creator of the LinkedIn Boost Camp | Father of 5 | Happy CEO of my life  
Talks about #business, #linkedin, #leadership, #motivation, and #selfdevelopment

Kiev Metropolitan Area · [Contact info](#)

29,815 followers · 500+ connections

 LinkedIn Mentoring by Ihor Nikolenko

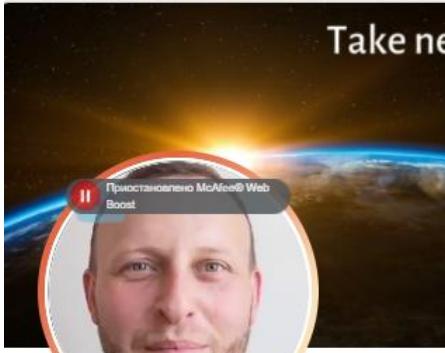
 University of Michigan

# Background Photo (Фонове фото)

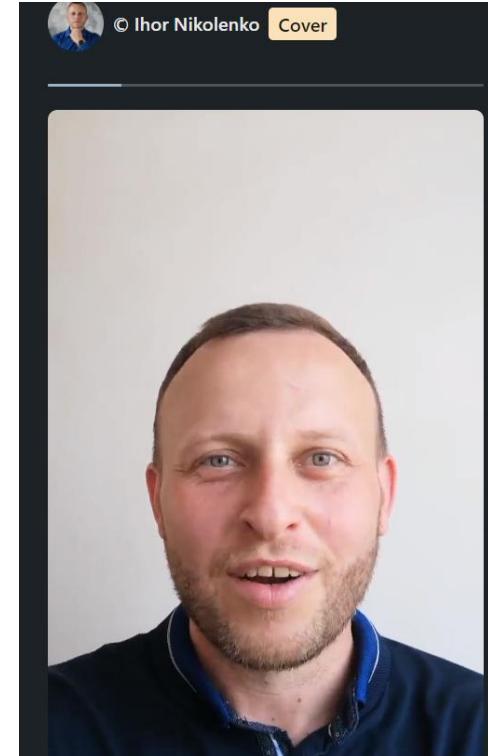


- Уявіть, що в кожного з вас є свій персональний безкоштовний рекламний bigboard
- Більшість його взагалі не використовує, або використовує не правильно і не ефективно
- Дуже важливо правильно вибрати фонове фото, яке буде доповнювати ваш основний меседж
- Це може бути фон з логотипом вашої компанії, ваше мото, персоналізований бекграунд, тощо
- JPG, GIF, or PNG file.
- До 8MB.
- 1584 (ширина) x 396 (висота) пікселів

# Cover Story



- Нова функція від LinkedIn, яка дуже привертає увагу ЦА
- Рівно 30 секунд для любого відео pitch, чи звернення до ваших потенційних клієнтів чи фолоуверів.
- Можете змінювати під кожну подію /сценарій /roadshow
- Активується дана функція тільки з мобільного, після цього відео для перегляду буде доступне з ноутбуку також.



# Блок «Контактні дані»



© Ihor Nikolenko

LinkedIn Mentor for Business | Corporate consultant | Social Selling Guide & Ambassador | Inspiring people & companies be the Exception | Creator of the LinkedIn Boost Camp | Father of 5 | Happy CEO of my life

Kiev Metropolitan Area · 500+ connections · [Contact info](#)

В день народження – ви отримуєте додатковий трафік на ваш профіль від LinkedIn (люди вітають вас і потім будуть бачити ваш контент)

© Ihor Nikolenko

## Contact Info

### Your Profile

[linkedin.com/in/ihornikolenko](https://linkedin.com/in/ihornikolenko)



### Websites

[ihornikolenko.com](http://ihornikolenko.com) (Company Website)

[facebook.com/Ihor.Nikolenko.LinkedIn](http://facebook.com/Ihor.Nikolenko.LinkedIn) (Personal Website)

[bit.do/youtube\\_ihornikolenko](http://bit.do/youtube_ihornikolenko) (Blog)

### Phone

+380 66-721-555-4 (Mobile)

### Address

Ukraine, Kyiv

### Email

[linkedin.mentoring@gmail.com](mailto:linkedin.mentoring@gmail.com)

### IM

inikolen (Skype)

### Birthday

December 19

Це ваш URL (Uniform Resource Locator)

Його важливо кастомізувати.

Рекомендую після налаштування, включати URL всюди де тільки можна:

- Залінкувати з логотипом LinkedIn для вашого цифрового підпису в робочій пошті (Outlook, gmail)
- Зробити лінк і додати пряме посилання на LinkedIn profile в Facebook сторінці (важливо: щоб правильно це зробити додавайте тільки фразу після /, наприклад: [ihornikolenko](https://www.facebook.com/ihornikolenko)
- На ваших візитках, сайті чи блозі
- Youtube каналі, тощо.

# Customized URL (Uniform Resource Locator)

(Персоніфікуйте посилання на ваш профіль)



- Кращий пошук профілю в Інтернеті  
(SEO - Search Engine Optimization)
- Сигнал всім, що ви розумієте базові моменти в LinkedIn

## Facebook Profile look



Ihor Nikolenko



Живе у Київ



Із Luck, Ukraine



У шлюбі з Olesia Nikolenko



Дата приєднання: Грудень 2010



Стежать 1 074 особи



inikolen



ihornikolenko



inikolen



+380667215554



[https://www.youtube.com/channel/UCzQinNMn4FmuBgSanRU\\_M0Q](https://www.youtube.com/channel/UCzQinNMn4FmuBgSanRU_M0Q)



[ihornikolenko.com](http://ihornikolenko.com)

Ihor Nikolenko

### Contact Info

in Your Profile

[linkedin.com/in/ihornikolenko](http://www.linkedin.com/in/ihornikolenko)



<http://www.linkedin.com/in/yourname>

## Секція «Featured» («Обране») або ваш особистий SHOW ROOM

### Featured



Fresh Talk with Radislav Gandapas (Live on LinkedIn, FB, YouTube)  
YouTube

ТОП-3 навыка, помогающие зарабатывать.  
Fresh Talk с Радиславом Гандапасом....



Топ 10 трендів в продажах на 2021 (мої спостереження)

© Ihor Nikolenko on LinkedIn

1. Human2Human (No B2B, No B2C - just H2H) підхід не перестає бути актуальним....

17 · 2 comments

# Featured (Секція «Вибране»)

Featured

See all < > +

**Posts**  
Show content posted to LinkedIn

**Articles**  
Show articles published on LinkedIn

**Links**  
Show links to web content

**Media**  
Upload photos, documents, and presentations

Недооцінений LinkedIn. Для чого він бізнесу — міфи і реальність.  
Ihor Nikolenko on LinkedIn

LinkedIn — глобальна соціальна мережа для бізнесу і ділових комунікацій, яка пок...

"Переїжджаючи в Україну, я відкрив для себе більше речей." — Ігор Ніколенко, nv.ua

Ihor Nikolenko, Business Development

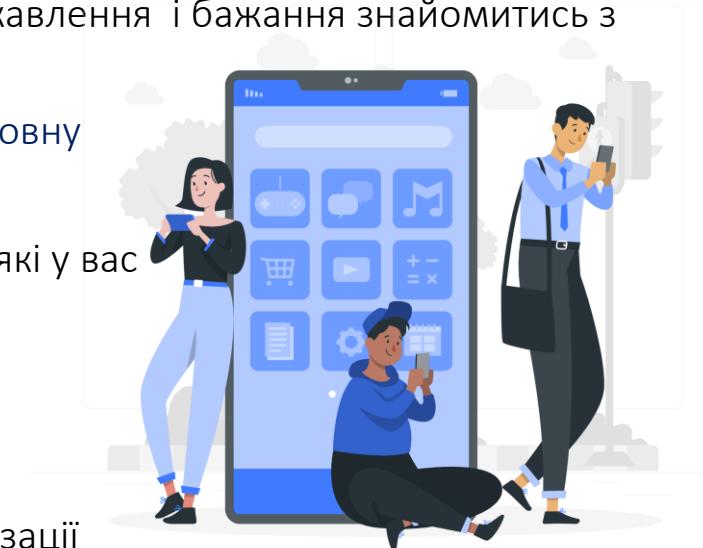
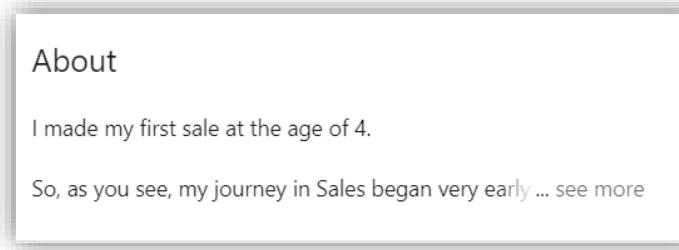




## Секція ABOUT (раніше було Summary) Your Unique Professional Story or Professional BIO

Ми всі унікальні по-своєму!

- Один з найважливіших блоків в вашому профайлі!
- Всього – 2600 символів. (Раніше було 2000)
- Використайте по-максимуму кожен знак!
- Правильно заповнений блок має викликати інтерес, зацікавлення і бажання знайомитись з вашим профілем далі
- Не потрібно сюди просто вставляти ваш *Cover Letter*, чи повну автобіографію життя
- Пишіть про себе від першого лиця, про свою мотивацію, які у вас цілі, візія.
- Додайте ваших «персональних спецій»
- **Має бути смачно!😊**
- Максимально використовуйте *Keywords* по вашій спеціалізації



# 8 порад для секції ABOUT

Слідуйте певній структурі побудови секції :

- Тізер («Зацепка», Hook)
- Ваша місія
- Ваша експертиза і навички
- Докази цього (кейси, клієнти, реалізовані проекти)
- Заклик до дії (Call to action)

1. Починайте з сильного речення, яке здатне привернути увагу (ваш тізер)

Це зацікавить вашу ЦА і буде спонукати відкрити та читати далі секцію About.

Або взагалі переглянути ваш профіль більше детально.

Історії правлять світом!

Пам'ятайте, що увага ЦА – це одна з «цифрових валют» нового часу!



# 8 порад для секції ABOUT

**2. Ваша місія** – відповідайте не тільки на питання «Що?», а й «Чому?» і «Для чого?»  
Поясніть чому ви вибрали і займаєтесь саме цією діяльністю, додайте свої аргументи.  
Продемонструйте вашу мотивацію (passion)

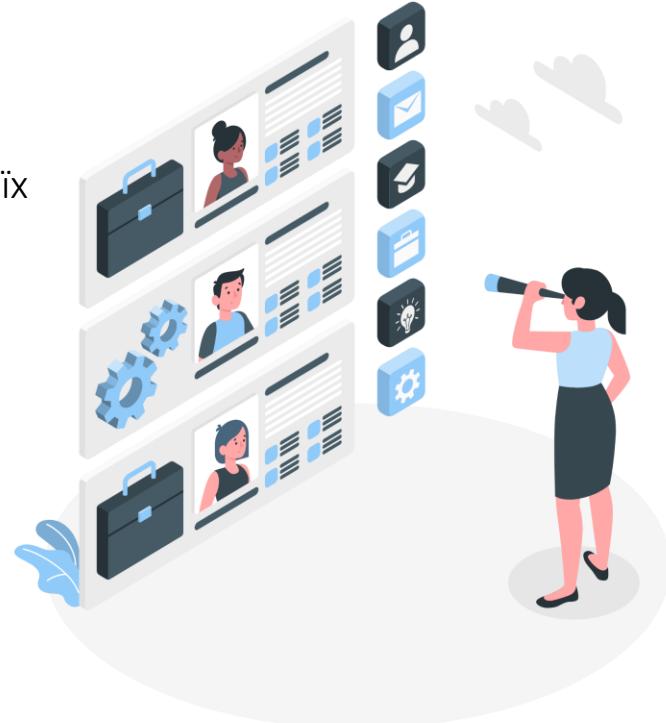
## 3. «Айболит підхід»

Розкажіть про болі вашої ЦА. Покажіть яким чином ви можете їх вилікувати.

## 4. Ваша професійна експертиза і навички.

Чому саме ви? Ваше УТП.

Дайте зрозуміти будь-кому, що ви маєте відповідний досвід, підстави і повноваження для свого позиціонування.



# 8 порад для секції ABOUT

## 6. Наведіть докази своєї професійності (кейси, клієнти, проекти, відгуки, тощо)

Чітко продемонструйте всі вигоди від потенційної співпраці з вами, для будь-кого, хто зайде на вашу сторінку.

Чим ви можете бути корисними?

Як можна використати ваш досвід, навички ?

## 7. Конкретне рішення від вас + Call to action (заклик до дії)

Коротко пропишіть вашу пропозицію, сервіс, чи продукт + додайте можливість швидкого планування Zoom discovery call через сервіс **Calendly**

## 8. Продублюйте тут також ваші контактні дані

Вкажіть всі можливі канали для комунікації з вами + посилання на інші соц.мережі + ваш сайт



Contact me directly for a win-win collaboration.  
A customized approach & laser focus on every client and case.

Don't hesitate to book free Zoom discovery call (up to 30 minutes) and let's do great things together!  
<https://calendly.com/linkedin-mentoring/30min>

Facebook: Ihor Nikolenko  
 [linkedin.mentoring@gmail.com](mailto:linkedin.mentoring@gmail.com) (Personal)  
 (+380)66-721-555-4 (Personal)  
 [www.ihornikolenko.com](http://www.ihornikolenko.com)

# Блок «Experience» (Професійний досвід)

- Опишіть ваші ключові обов'язки на кожній посаді
- Обов'язково вкажіть і оцифруйте основні досягнення  
**Концепція CAR** (Context - Action - Result)  
Опис ситуації – Дія – Результат

## Або **STAR** (Situation-Task-Action-Result)

- Використовуйте ваші специфічні **Keywords** (ключові слова)
- Додайте медіа файли до кожної позиції (посилання на сайт, презентацію в PDF, статтю, тощо)
- Додайте логотипи компаній в яких працювали

**Лайфхак:** якщо компанія в якій ви працювали не відома, або її бізнес сторінки немає в LinkedIn – створіть її самостійно, для того щоб підтягнути логотип компанії до вашої позиції.

Тоді профіль буде виглядати більш серйозно і презентабельно.

Бо якщо цього не зробити, замість логотипа будуть сірі квадратики.



Business Development Manager (BDM) & Key Account Manager (KAM)

KMZ Industries · Full-time

Nov 2017 – Apr 2019 · 1 yr 6 mos

Kyiv City, Ukraine

In this role, I was responsible for finding WIN-WIN cooperation variants for the KMZ Industries business in Ukraine and globally.

Also, as a KAM, I was engaged in nurturing and developing effective business relationships with Top 100 Ukrainian agro holdings (Kernel, Svarog, Agrogeneration, etc.)



Achievements:

- ✓ Signed 3 partnership contracts with top Ukrainian companies in their niches
- ✓ Developed fruitful relationships with COFCO Engineering, Buhler, Morillon
- ✓ Signed contracts with KERNEL for the topnotch projects (X mln.\$)

see less



## Experience



Counselor

Dela Energy Group

Jan 2020 – Present · 1 yr 4 mos

# SKILLS (Навики)

- Максимально точно вкажіть свої професійні компетенції і навики
- 100% використайте ліміт по SKILLS in LinkedIn ( 50 навиків)
- Це має бути ваша особиста хмара KEYWORDS, цим ви значно підвищуєте ефективність SEO вашого профілю.

X 13 more profile views!

**Лайфхак:** кожен раз, як заходите на профіль потенційного клієнта, колеги – зробіть endorsement (підтвердження) його 2x-3x скілів

Skills & endorsements

[Take skill quiz](#)

Linkedin Mentoring · 99+

Svyatoslav Serbin and 99+ connections have given endorsements for this skill

Corporate LinkedIn Consulting · 74

Jenny Burkovetska and 73 connections have given endorsements for this skill

Social Selling · 50

Svyatoslav Serbin and 49 connections have given endorsements for this skill



## Блок Projects («Проекти»)

- Ви можете окремо виділити ключові проекти в рамках роботи на тій чи іншій позиції
- Є можливість додати навіть учасників проекту – other creators (це можуть бути люди з вашої компанії з інших відділів або ж представники з компанії клієнта)

### 14 Projects

LinkedIn Boost Camp • Lection for KMBS (President MBA) - LinkedIn as an instrument for growing business • Online workshop "LinkedIn as an instrument for Social Selling" for top managers KPMG • LinkedIn Mentoring project for Founder of Snite & GIOS - Nataliya Limonova • Online sales training for Huawei ("Think Different - Sell More") • Online Workshop for CAPAROL Team (LinkedIn as an instrument for growing business) • 2 days LinkedIn workshop (6 hours total) for members of European Business Association • LinkedIn Mentoring for PARIMATCH • LinkedIn consulting for GIGA GROUP (GigaTrans, GigaCenter, GigaCloud) • LinkedIn Mentoring for European Business Association (EBA) • Turnkey LinkedIn Mentoring and Consulting for ART VILLAGE Project (Austin, Texas) and Ihor Stepanov • LinkedIn Mentoring for CHANGE by KRAVETS (Alexey Kravets, Owner of More Piva) • LinkedIn Mentoring for PATRIOT • LinkedIn Mentoring for LEADERWAY & VACHE DAVTIAN



Lection for KMBS (President MBA) - LinkedIn as an instrument for growing business  
Nov 2018 – Present

As an invited lecturer held 2 lectures on LinkedIn for business owners in KMBS (President MBA)

Other creator



---

Online workshop "LinkedIn as an instrument for Social Selling" for top managers KPMG  
Jan 2021

Online 3 hours workshop for top managers KPMG about LinkedIn strategy for getting more B2B leads and sales

Other creator



- Якщо в вас є професійні статті, колонки в медіа, експертний матеріал, професійні інтерв'ю в YouTube, тощо - обов'язково правильно відобразіть це в блоці.
- Якщо в вас поки немає статей чи матеріалу в онлайн медіа – час задуматись над тим, щоб залишити правильні професійні «цифрові сліди» (н-д: стати експертом в «Новое Время. Бизнес» чи написати професійний кейс в «MC.Today», чи на іншому ресурсі

## 12 Publications

Live Fresh Talk with #1 CIS Troubleshooter - Oleg Braginskiy • Live Fresh Talk with CEO of GIOS - Nataliya Limonova • Live FreshTalk with CEO Caparol - Vitaliy Vereshchagin • Live Fresh Talk with Radislav Gandapas • Advantages of LinkedIn for Businesses • Success despite the crisis. LinkedIn for business and career • Undervalued LinkedIn. What is business for - myths and reality? • How to promote your business in digital? • October Giga Cloud Partner's Day • Interview with Oleg Braginsky (Troubleshooter, Genius of efficiency & LinkedIn hacker) • Lifehacks for effectiveness • NLP as an Instrument of Influence in PR and Politics

Live FreshTalk with CEO Caparol - Vitaliy Vereshchagin  
Oct 8, 2020 • My Youtube Channel

Other author



[See publication](#)

Live Fresh Talk with Radislav Gandapas  
Sep 29, 2020 • Ihor Nikolenko

Other author



[See publication](#)

Advantages of LinkedIn for Businesses  
Sep 18, 2020 • Raiffeisen Bank Aval

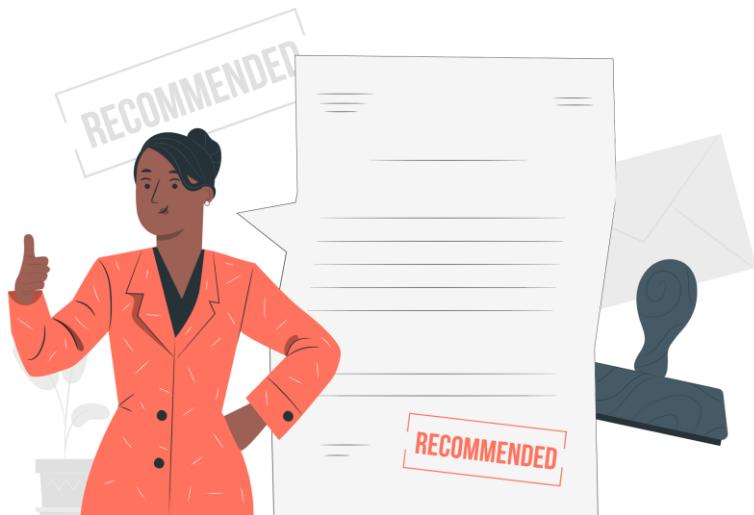
[See publication](#)

## Блок «Рекомендації»

- Так як Н2Н руить – дуже важливо отримувати зворотній зв'язок від ваших клієнтів, колег, партнерів в формі рекомендації після професійної взаємодії з вами
- Це можливість в одному місці показати, що про вас, як професіонала чи експерта кажуть інші професіонали

**Лайфхак:** рекомендація – це завжди додатковий link (посилання) на ваш профіль з профіля того, хто вам її надав.

Тому, після кожного важливого проекту чи комплексної взаємодії – відразу надсилайте запит на рекомендацію.



# Блок «Рекомендації»

## Recommendations

Ask for a recommendation



Received (173)

Given (51)



### Евгений Тепляков

Помогаю топ компаниям  
больше зарабатывать | CEO  
Teplyakov Consulting | #1  
тренер по продажам в  
Украине | Гарантирую  
результат или возвращаю  
деньги | Коуч для  
собственников бизнеса и  
управленцев

November 15, 2021, Евгений was  
a client of © Ihor's

Начал работать с Игорем по рекомендации Радислава  
Гандапаса. Очень доволен профессиональным подходом и  
глубиной решения задач Игоря, и тем что он все сделал  
собственными руками в оговоренные сроки. Уже в процессе  
первой недели использования LinkedIn, обратил в... See more



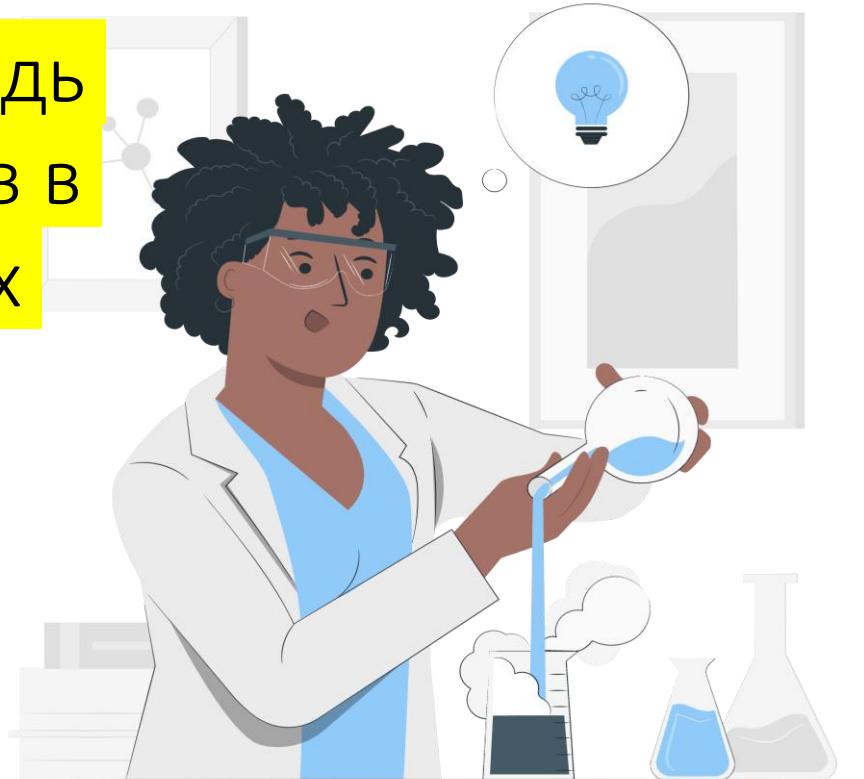
### Eugenia Kolomiets

Leadership Coach for  
business people and owners  
| PCC ICF, GRP | Total  
Rewards Consultant | Culture  
Transformation Facilitator |  
Advanced yoga practitioner |  
Entrepreneur | Art lover

Some time ago I have been looking for a LinkedIn consultant who  
would guide and navigate me through the specifics of this social  
network. I had a task to establish my profile, to expand the  
network and to educate myself in further maintainance and  
development of my presence in LinkedIn. Luckily I cam... See more

Формула для продажу будь-  
яких сервісів чи продуктів в  
нових цифрових реаліях

2021-2022 :



# Super FORMULA for Inbound Marketing



If your business is not on the Internet,  
then your business will be out of business

Bill Gates

Your post posted on August 30, 2021  
1,421 reactions · 1,223 comments

110,791 views 5 reshares



1,141 people from EPAM Systems viewed your post

SoftServe	803
GlobalLogic	514
Luxoft	304
NDA	289
Ciklum	258
DataArt	204
Intellias	174
Upwork	172

Ваш профіль – це медіа ресурс.  
Дистрибутор ваших цінностей  
і ключових повідомлень для ЦА



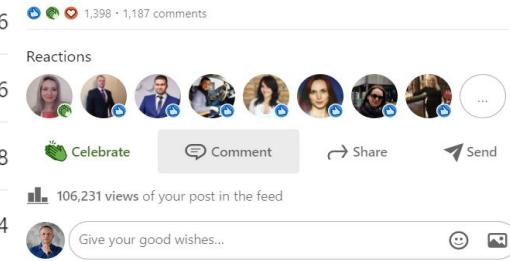
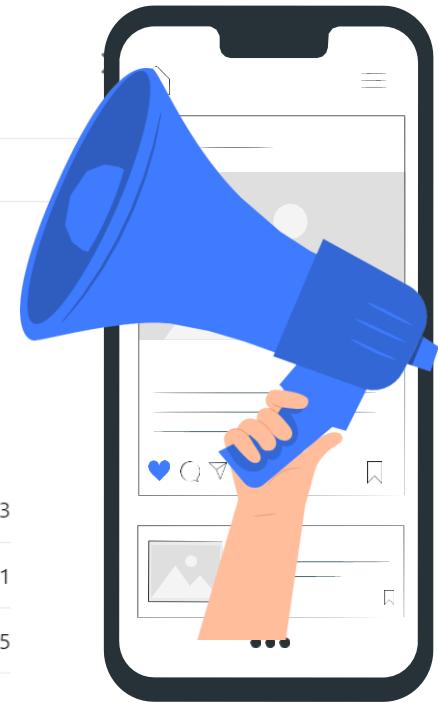
11,222 people who have the title Software Developer viewed your post

Salesperson	4,433
Software Tester	2,466
Project Manager	2,139
Marketing Specialist	1,609
Executive Director	1,601
Recruiter	1,584
Human Resources Specialist	1,329
Corporate Finance Specialist	1,290



13,965 people viewed your post from Kiev Metropolitan Area

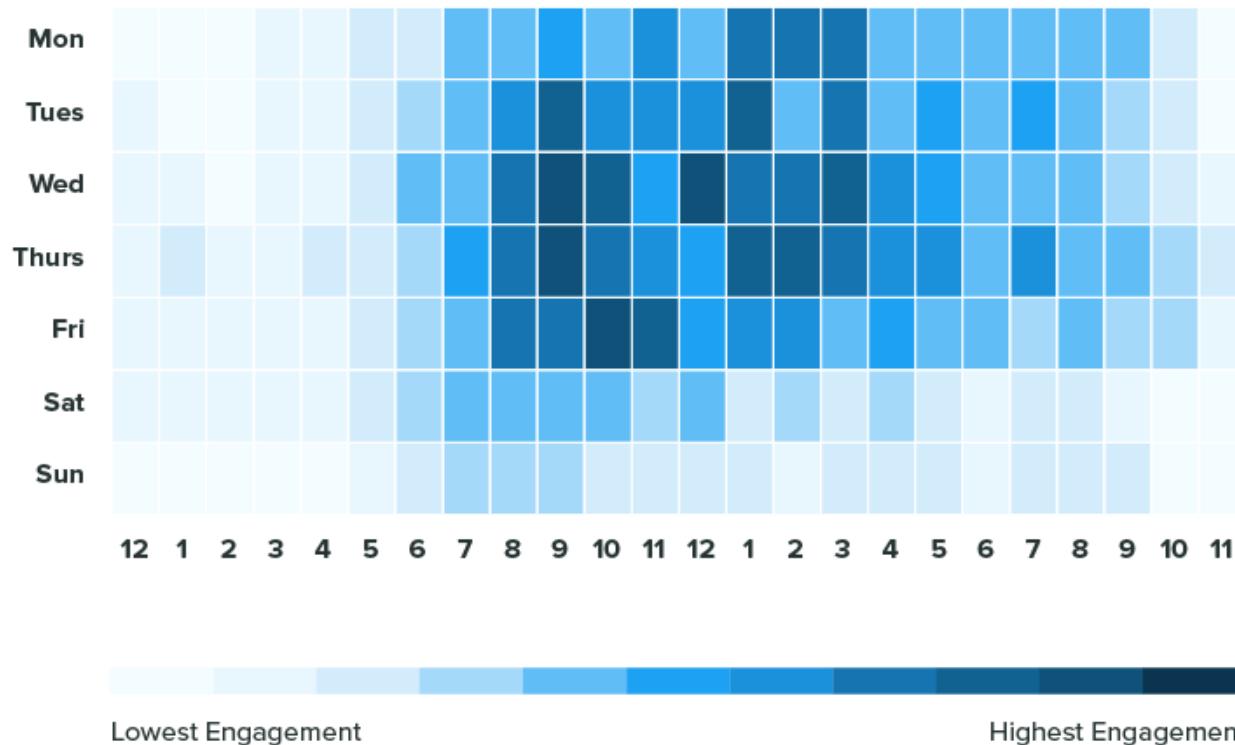
Kharkiv Metropolitan Area	2,593
Dnipro Metropolitan Area	1,801
Odessa Metropolitan Area	1,715
Warsaw Metropolitan Area	636
The Randstad, Netherlands	486
London Area, United Kingdom	456
Moscow Metropolitan Area	438
Berlin Metropolitan Area	384



# Найкращий час для постінгу

## LinkedIn Global Engagement

sproutsocial



## Формула «4А»

для того, щоб бути ефективним в LinkedIn і не тільки.

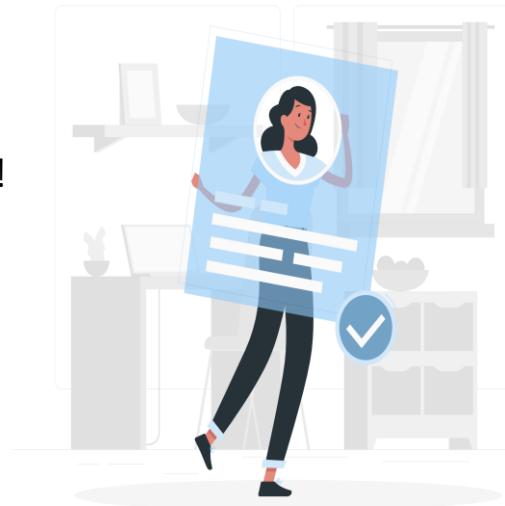
### A – Active

- Успіх в LinkedIn базується на постійній, регулярній, ціленаправленій активності
- Будьте проактивні, відповідайте на коментарі, задавайте питання, ініціюйте діалог, коментуйте контент, який вам резонує.
- 85% користувачів LinkedIn ніколи нічого не постили!
- Весь контент LinkedIn – генерується всього 5% аудиторії!
- Тільки 1% користувачів постить один пост в тиждень.
- А всього 0.3% користувачів робить це правильно.
- Ви в елітному клубі, якщо навчите це робити правильно і регулярно!



### A- Authentic

- Будьте самі собою.
- Автентичність – це завжди оригінально.
- Don't be a fake! Be the best version of you!



## Формула «4А»

для того, щоб бути ефективним в LinkedIn і не тільки.

### A – Approachable (Будьте доступні)

- Відповідайте всім, хто вам пише, чи звертається в LinkedIn
- Зробіть доступною можливість будь кому напряму з вами поспілкуватись
- Додайте Calendly в секцію About, майте відкритий і заповнений блок контактних даних + продублюйте ваші контакти в кінці секції About

### A- Ambassadors creation

- Робіть все для того щоб, люди які з вами взаємодіяли – стали вашими амбасадорами.
- Найкраща реклама – це відгуки, рекомендації ваших клієнтів



# Be like JORDAN!

**in<sup>2</sup>** LinkedIn  
mentoring  
by IHOR NIKOLENKO

