



1

0 narzędziu



## Sales Navigator

**płatne narzędzie dodatkowe LinkedIn**, które umożliwia zaawansowane wyszukiwanie, **alternatywną tablicę** składającą się tylko z osób, które chcemy obserwować. Przeznaczony jest dla działów sprzedaży i osób na styku pracy z klientem

- ✔ umożliwia **zaawansowane wyszukiwanie** osób i firm
- ✔ pozwala być **na bieżąco** z aktywnościami klientów
- ✔ pozwala zarządzać wyszukiwaniem w postaci **zapisywania parametrów**
- ✔ oszczędza czas poprzez pracę tylko z osobami, które są w naszej **grupie docelowej**

### Definicje Sales Navigatora

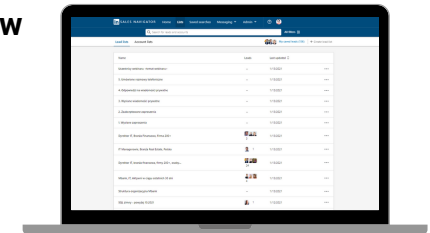


#### lead = osoba

**profil indywidualny osoby**, który możemy wyszukiwać i zapisywać jako osobę

**Leady i accounty** można grupować i zapisywać na listach korzystając z podziału branżowego czy według etapu procesu social sellingowego.

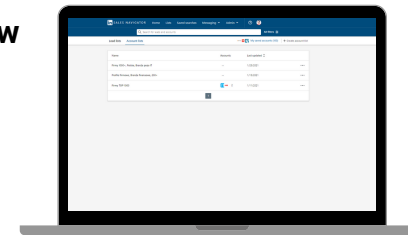
#### lista leadów



#### account = firma

**profil firmowy**, który możemy wyszukiwać i zapisywać jako firmę

#### lista accountów



#### inMail = wiadomość

wiadomość, którą można wysłać do **osób z 2. kręgu** bez konieczności dołączania do jej sieci kontaktów



#### SmartLink

narzędzie dostępne tylko w pakiecie licencji zespołowej (min. 10 osób), pozwalające **załączyć content**, np. prezentację czy ebooka w pdf, **wysłać za pośrednictwem linka** do użytkownika LinkedIn i **śledzić**, w jaki sposób ta treść **była konsumowana** przez czytelnika

2

## Widok główny

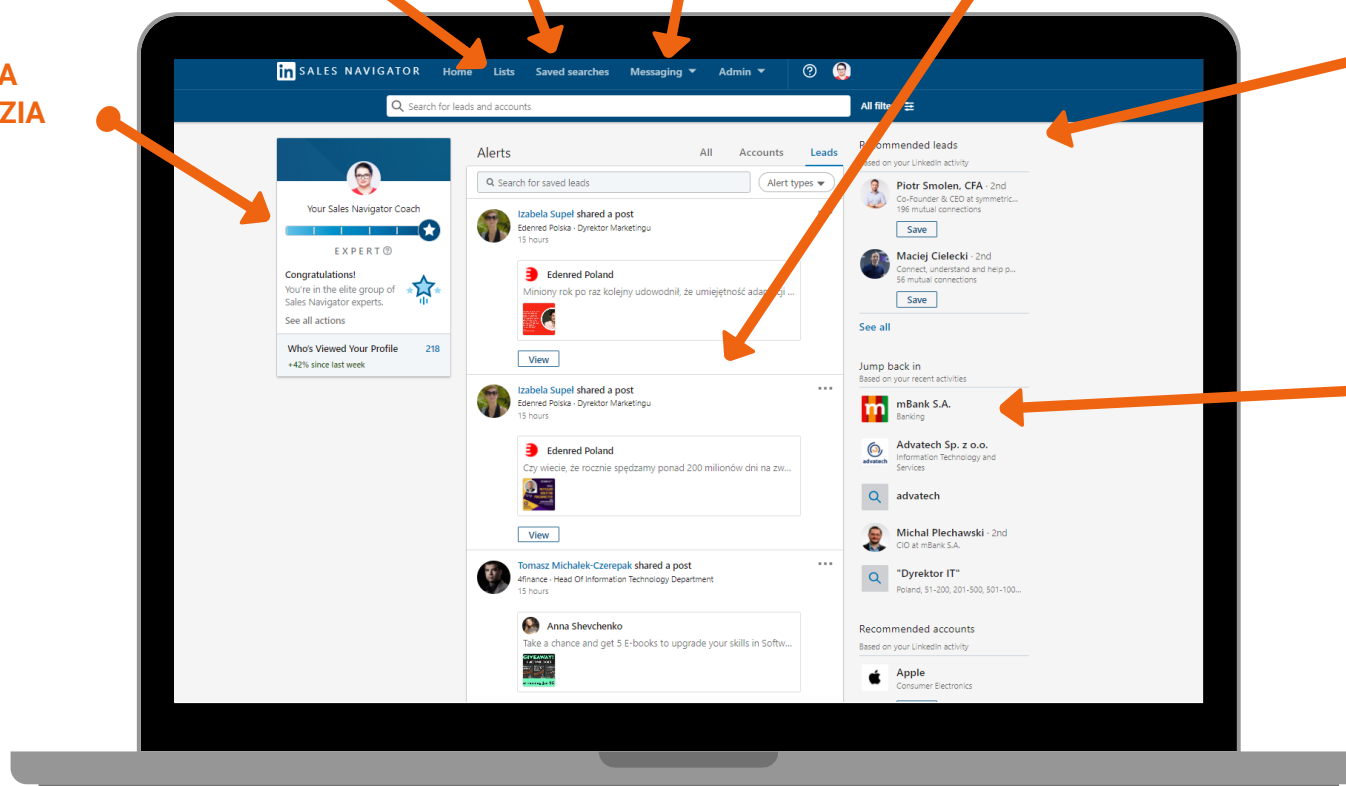
LISTY LEADÓW  
I ACCOUNTÓWZAPISANE  
PARAMETRY  
WYSZUKIWANIASKRZYNIKA  
WIADOMOŚCI  
SALES NAVIGATORA

SEKCJA TABLICA SALES NAVIGATORA (M.IN)

1. **aktywności** wszystkich osób, które zapiszemy jako leady w narzędziu
2. publikacje z **profilu firmowych**
3. **rekomendowane** leady
4. **rocznice pracy, awanse**

SZKOLENIA  
Z NARZĘDZIASEKCJA REKOMENDOWANE  
LEADY  
podpowiedzi Sales Navigatora

SEKCJA OSTATNIO OGLĄDANE





3

## Widok wyszukiwarki



**SEKCJA WYSZUKIWARKA**  
słowa kluczowe do wyszukiwania

### SEKCJA KAFELKI ZAAWANSOWANEGO WYSZUKIWANIA OSÓB

1. zmiana pracy w ciągu ostatnich 90 dni
2. osoby publikujące lub komentujące z ostatnich 30 dni
3. wspólne doświadczenia
4. wspomnieni w newsach

**SEKCJA FILTRY WYSZUKIWANIA**

**SEKCJA ZAPISYWANIA PARAMETRÓW WSZUKIWANIA**  
informuje o nowych kontaktach

**SEKCJA ZAPISYWANIA LEADÓW**  
przypisywanie kontaktów do konkretnej listy leadów np. branża

**ZŁOTA IKONKA**  
konto premium

