**W jaki sposób wykorzystać LinkedIn do budowy pozycji w branży nieruchomości?**

**Z portalu LinkedIn korzysta 900 milionów osób na całym świecie, a co sekundę rejestrują się trzy nowe osoby lub firmy. Swoje konta na LinkedIn ma 130 tysięcy szkół i aż 58,4 mln przedsiębiorstw na całym świecie[[1]](#footnote-1). Portal ten z roku na rok zyskuje coraz większą popularność. W jaki sposób go wykorzystać, by budować swoją pozycję w branży nieruchomości? Podpowiadamy.**

Platforma LinkedIn od lat zrzesza ludzi biznesu. To ulubiony portal pracowników, HR-owców, prezesów, czy przedstawicieli handlowych. Spośród 900 milionów zarejestrowanych użytkowników 310 milionów stanowią ci, którzy są aktywni. To ogromna liczba. W jaki sposób zatem wykorzystać LinkedIn do budowania swojej pozycji w branży nieruchomości? Jest na to kilka sposobów.

**LinkedIn pomaga firmom budować pozycję silnego pracodawcy**

Jak wynika z danych LinkedIn aż 50 milionów osób na całym świecie korzysta z tego portalu w celu poszukiwaniu pracy. I mowa nie tylko o tych, które są bezrobotne, ale także o osobach, które chcą zmienić pracodawcę. Zatem LinkedIn to doskonały portal do tego, by budować pozycję silnej firmy, zorientowanej na pozyskiwanie pracowników.

 – *Istotne jest, by firmy tworzyły profesjonalne profile na LinkedIn, gdzie będą prezentować swoją kulturę organizacyjną, wartości, cele oraz unikalne cechy jako pracodawca. To daje kandydatom lepsze zrozumienie tego, jak wygląda praca w danej organizacji i czy pasuje do ich oczekiwań* – mówi Sebastian Kopiej, prezes zarządu agencji PR Commplace. – *Warto dodać, że LinkedIn oferuje możliwość publikowania treści związanych z branżą, wiedzą ekspercką, sukcesami firmy, wydarzeniami z jej życia. Regularne udostępnianie wartościowych treści przyciąga uwagę potencjalnych pracowników i pomaga w budowaniu reputacji firmy jako miejsca, w którym warto pracować.*

W Polsce mamy 6 400 doradców nieruchomości, a rynek jest stosunkowo niewielki[[2]](#footnote-2). Posiadanie silnej marki własnej pomoże zdobyć talenty i rozwijać firmę. Ale czy LinkedIn pomaga jedynie w budowaniu pozycji dobrego pracodawcy? Jego możliwości są o wiele większe.

**LinkedIn skutecznie zwiększa sprzedaż**

LinkedIn ma wysoki współczynnik konwersji leadów. Według badania HubSpot współczynnik konwersji leadów na LinkedIn jest o 277 proc. lepszy niż na Facebooku czy Twitterze. Agenci nieruchomości mogą w prosty sposób dotrzeć do swoich klientów. Jak konkretnie? Ekspert podpowiada.

 – *Kluczową rolę w budowaniu profilu na LinkedIn odgrywa grupa docelowa, do której chcemy mówić. Posiadanie w sieci kontaktów osób, które mogą być naszymi potencjalnymi klientami, pomaga w sprzedaży nieruchomości* – dodaje prezes agencji PR Commplace.

Badania wskazują, że LinkedIn Sales Navigator pomaga w sprzedaży i zapewnia o +7 proc. wyższy współczynnik wygranych przy zamykaniu transakcji i daje wzrost o 18 proc. w procesie znajdowania potencjalnych klientów. Oznacza to, że narzędzie znacząco zwiększa efektywność sprzedaży i generowanie leadów[[3]](#footnote-3).

**Jak budować profil? Należy postawić na autentyczność treści**

Zdaniem ekspertów rynkowych LinkedIn to jedyna platforma, która jest liderem w dostarczaniu treści organicznych. Takiego zdania jest 77 proc. marketerów[[4]](#footnote-4). Co to oznacza w praktyce? Agenci nieruchomości powinni stawiać na ekspercie tematy, komentować to, co dzieje się na rynku i udzielać rad dla osób, które poszukują nieruchomości.

W jaki sposób tworzyć angażujące treści? Badania pokazują, że posty ze zdjęciem generują dwukrotnie wyższe zaangażowanie niż sam tekst. Poza grafiką ważne jest poruszanie ciekawych i nieoczywistych kwestii, które pomagają np. rozwiązać problem. Nie ma jednej recepty na sukces: istotne jest zaangażowanie i śledzenie rynku.

Prognozy wskazują, że do końca 2025 roku liczba zarejestrowanych użytkowników na LinkedIn wyniesie miliard. Warto zatem już dzisiaj rozpocząć działania na tym profilu i budować wizerunek rzetelnej firmy w oczach odbiorców.

1. <https://www.linkedin.com/pulse/important-linkedin-statistics-data-trends-oleksii-bondar-pqlie/> [↑](#footnote-ref-1)
2. <https://mapakarier.org/sciezki-kariery/1325/m/agent-nieruchomosci/statystyki/> [↑](#footnote-ref-2)
3. https://www.linkedin.com/pulse/important-linkedin-statistics-data-trends-oleksii-bondar-pqlie/ [↑](#footnote-ref-3)
4. https://www.linkedin.com/pulse/important-linkedin-statistics-data-trends-oleksii-bondar-pqlie/ [↑](#footnote-ref-4)