

به نام خدا

عنوان: آموزش شبکه اجتماعی linkdin

تهیه و تنظیم: فاطمه ویسی، کارشناس فناوری اطلاعات سلامت

و کتابدار دانشکده پرستاری و مامایی خرم آباد



آموزش شبکه اجتماعی LinkedIn

لینکدین از جمله شبکه های اجتماعی است که این روزها، با استقبال قابل توجهی، روبرو شده است. این فضا شاید برای تفریح و گشت و گذار در دنیای مجازی مناسب نباشد، اما بهترین مکان برای توسعه کسب و کار، یافتن شغل مورد نظر، دوره آموزشی مدنظر و ... است. در مجموع این شبکه اجتماعی هدفش، ایجاد ارتباط بین مشاغل و کسب و کارهای مختلف با یک دیگر می باشد.

لینکدین در واقع یک شبکه اجتماعی حرفه ای است که اساسا برای بهبود کسب و کارهای مختلف و آشنا کردن دیگران با آن ها طراحی شده است. با این حال، استفاده از لینکدین تنها به این موضوع محدود نمی شود و کاربران این شبکه اجتماعی می توانند از طریق آن، با افراد دیگری که در حوزه کاری شان فعالیت می کنند، آشنا شوند و با آن ها ارتباط برقرار کنند.

همچنین می توان از این سیستم برای پیدا کردن کار یا استخدام افراد نیز استفاده کرد. این موضوع چندان مسئله عجیبی نیست؛ کفایت سری به صفحات اشخاص یا شرکت های مختلف بزنید تا از این مسئله با خبر شوید. علاوه بر این، محدود به داشتن یک حساب کاربری نیستید و می توانید با در اختیار داشتن چند اکانت مختلف، استفاده های متعددی از لینکدین داشته باشید .

شبکه اجتماعی لینکدین، برای کسب و کار حرفه ای مناسب ترین شبکه اجتماعی مجازیست!

پایه کار شبکه اجتماعی "LinkedIn" بدین گونه است که کاربران را تشویق می کند تا یک پروفایل کاملاً حرفه ای بسازند و از این پروفایل ساخته شده می توانند در سایت های دنیای مجازی به عنوان یک رزومه کاری استفاده نمایند!



در محیط لینکدین، فضای عرف تجاری کشور حاکم است. فرهنگ این فضا مبتنی بر اصول حرفه ای است. مطالب شما در لینکدین و ارتباطات شما باید دقیقاً نماینده روش شما در کسب و کار و تجارتتان باشد. در این فضا هدف فروش نیست بلکه ارتباط سازی است. در این فضا اصل بر احترام متقابل است، همان طور که به مشتری یا مدیر یا تامین کنندگانتان احترام می گذارید.

فرهنگ این فضا با مسائل غیر کاری و غیر حرفه ای بیگانه است. اصولاً لینکدین به وجود آمده تا فضایی برای رشد و پیشرفت حرفه ای با استفاده از به اشتراک گذاری تجربیات کاری باشد، فضایی که به ایجاد هم افزایی شغلی و حرفه ای بینجامد.

لینکدین چیست؟

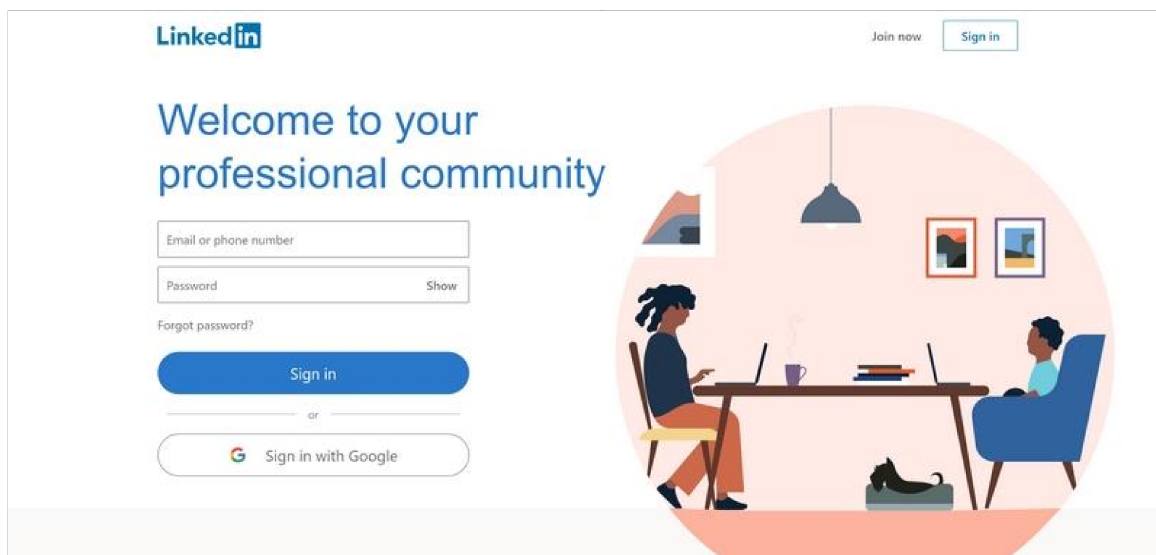
لینکدین (LinkedIn) بزرگترین شبکه اجتماعی حرفه ای زیر مجموعه شرکت مایکروسافت (Microsoft) در اینترنت است. شما می توانید از لینکدین برای یافتن شغل یا دوره کارآموزی مناسب، برقراری ارتباط با مدیران و کارشناسان کسب و کارهای مختلف و تقویت روابط حرفه ای خود استفاده کنید. یادگیری مهارت های مختلف نیز یکی دیگر از قابلیت های این شبکه اجتماعی است و امروزه افراد زیادی برای یادگیری و آموزش، سعی می کنند به خوبی با آموزش لینکدین نحوه کار با آن را یاد بگیرند.

این شبکه اجتماعی رایگان است اما یک سطح دسترسی پولی LinkedIn Premium نیز وجود دارد که ویژگی ها و قابلیت های خاصی را برای شما فعال می کند. برخی از مهم ترین تفاوت های نسخه پولی لینکدین با نسخه رایگان آن، امکان برگزاری کلاس و سمینارهای آنلاین است. برای آشنایی بیشتر با این سطح دسترسی ها، در مقاله آموزش لینکدین هر کدام را به صورت جداگانه برای شما بررسی می کنیم.

انواع روش های دسترسی به لینکدین

لینکدین همانند شبکه های اجتماعی دیگر، راه های زیادی را پیش روی شما می گذارد تا بتوانید در بهترین حالت، از آن بهره مند شوید. شما به روش های زیر می توانید وارد این فضا شوید:

- اپلیکیشن موبایل LinkedIn
- مرورگر موبایل و ورود به سایت LinkedIn
- مرورگر ویندوز برای دسترسی به LinkedIn به وسیله لپ تاپ



داشتن حساب لینکدین به چه دردی می خورد؟

حال که به طور کلی متوجه شدید که لینکدین چیست، می خواهیم کمی بیشتر در مورد مزایای لینکدین صحبت کنیم. این شبکه اجتماعی نیز دارای اصولی است که باید در ساخت اکانت لینکدین و داشتن حساب کاربری در این شبکه اجتماعی به آن توجه کنید. لینکدین شباهت بسیاری به Facebook دارد و در صورتی که با این فضا، کار کرده باشید، راحت تر با لینکدین کنار خواهید آمد. شما در لینکدین می توانید با دوستان خود ارتباط برقرار کنید، پست هایی را منتشر کنید، آن ها را بروز رسانی کنید، لینک قرار دهید و پیام خصوصی به دوستان خود ارسال کنید.

معمولا چه کسانی از لینکدین استفاده می کنند؟

شما با قرار دادن مشخصات و سابقه کاری خود و اطلاعاتی از مهارت ها و توضیحاتی درباره کسب و کاری که راه اندازی کردید، می توانید رزومه ای قوی برای خود ایجاد کنید. بسیاری از کاربران لینکدین، لینک حساب کاربری خود را برای استخدام در شرکت های مختلف و حتی عقد قرارداد جدید برای پروژه های مختلف، برای مدیران ارسال می کنند.

البته که استفاده از لینکدین، در ایران هنوز جا نیوفتاده است. اصلی ترین دلیل این جریان، این است که هنوز برخی نمی دانند که لینکدین چیست و یا اینکه محتوای قوی در قالب آموزش لینکدین، وجود ندارد.

اصطلاحات و نکات مهم در شبکه اجتماعی لینکدین

در آموزش لینکدین ابتدا باید با اصطلاحات و عبارات رایج در این شبکه اجتماعی آشنا شوید:

اعضای درجه ۱، ۲ و ۳: بسته به نوع ارتباطی که شما با کاربران خود دارید، می توانید آن ها را در این درجه بندی قرار دهید. این درجه بندی ها را Degree Connection می شناسند به عنوان مثال، اعضایی که شما مستقیماً با آن ها ارتباط دارید را اعضای درجه یک می شناسند.

Inbox: یا صندوق ورودی : این واژه مربوط به صندوق ورودی صفحه شما می باشد که همانند صندوق ورودی ایمیل های شما می باشد. این صندوق ورودی inbox پیام های خصوصی شما را نشان می دهد و همانند بخش دایرکت در اینستاگرام است این پیام ها از طرف سایر اعضای لینکدین برای شما ارسال خواهد شد.

Introductions: این اصطلاح مربوط به ایجاد ارتباط با افرادی است که شما قصد دارید به تازگی با آن ها ارتباط برقرار کنید. شما برای اینکه با شخص یا شرکتی بخواهید ارتباط برقرار کنید، باید برای آن ها معرفی نامه ارسال کنید. این Introductions همانند معرفی نامه برای شما عمل می کند.

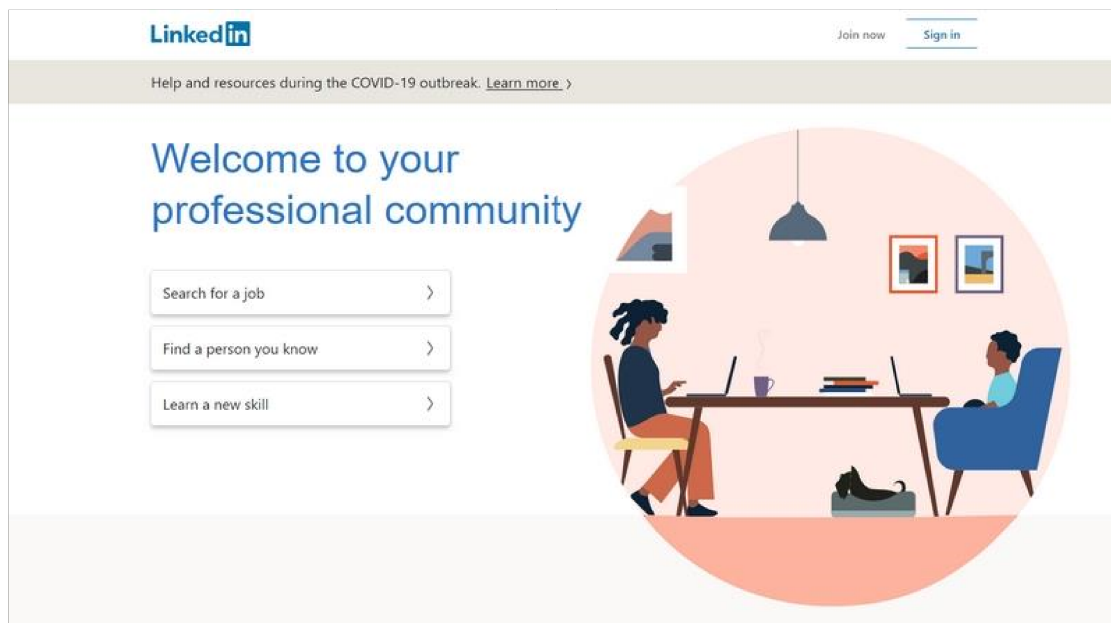
Invitations: از این اصطلاح برای زمانی استفاده می شود که شما بخواهید شخصی که اکانت لینکدین ندارد، را به این شبکه اجتماعی دعوت کنید.

Mention: در لینکدین مانند اینستاگرام شما می توانید افرادی که قصد دارید مطلبی را به اطلاع آن ها برسانید یا اینکه مطلبی در مورد آن ها می خواهید پست کنید، می توانید آن را منشن کنید.

Network : اکانتی که شما تشکیل می دهید می بایست برای آن، یک شبکه تعیین کنید، که این شبکه از اعضای درجه ۱ تا ۳ شما تشکیل می شود.

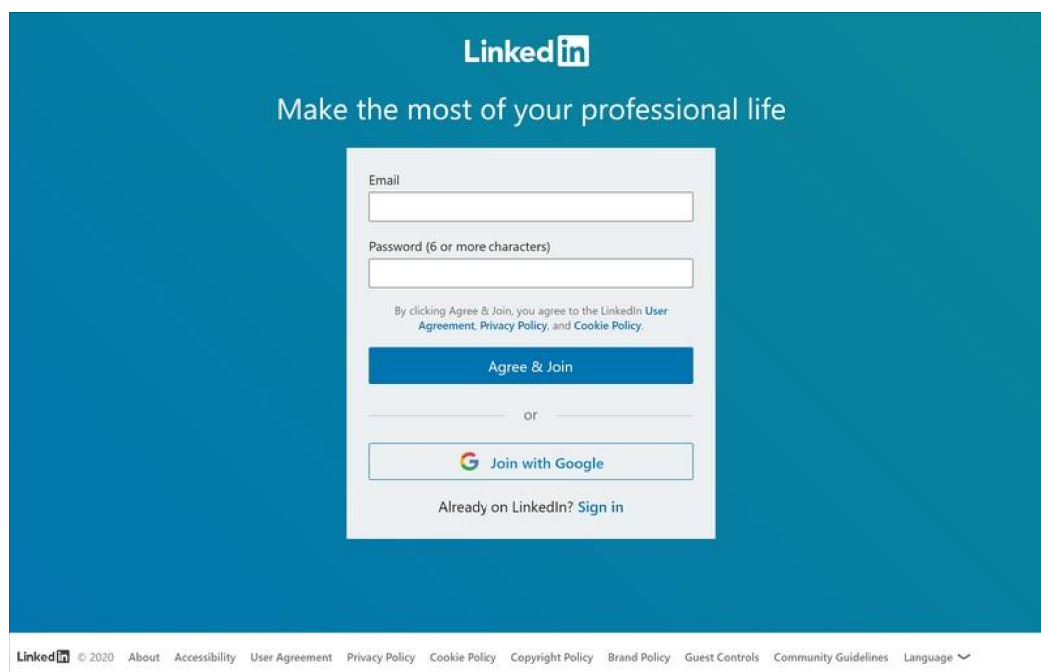
آموزش ساخت لینکدین

شما زمانی که آدرس سایت لینکدین را در مرورگر خود وارد کنید، با صفحه زیر، روبرو می شوید:



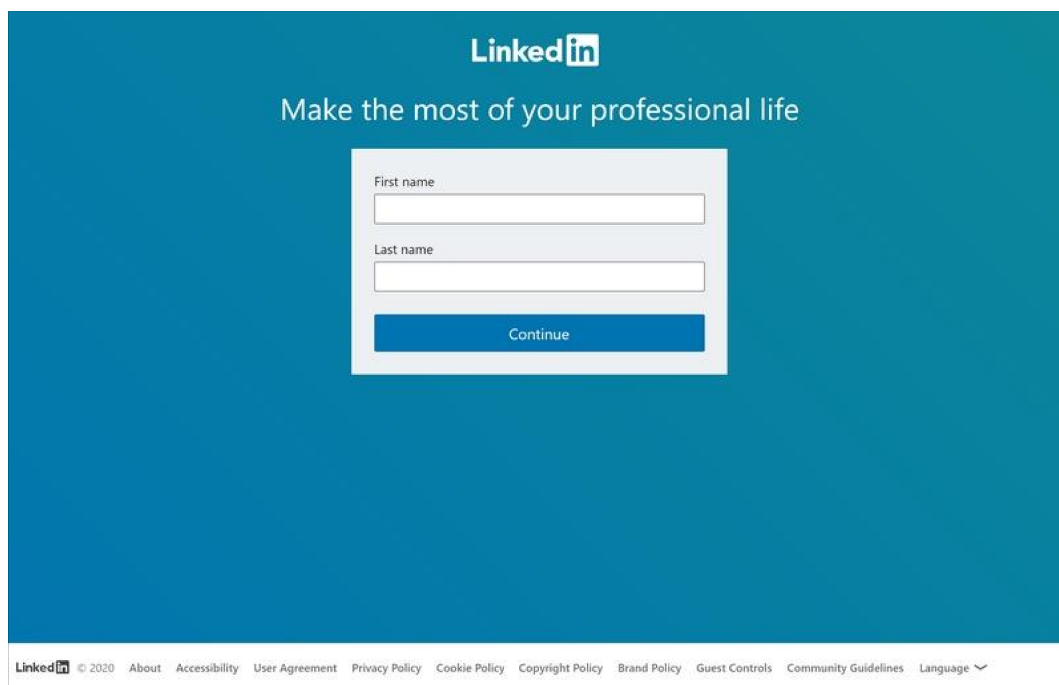
برای شروع روی گزینه **join now** در قسمت بالا سمت راست کلیک کنید. سپس صفحه زیر برای شما نمایش داده می شود. در ابتدا شعار لینکدین ((زندگی حرفه ای خودت رو بساز)) که در مورد شبکه اجتماعی خود در قسمت بالای این صفحه نوشته است نظرتان را جلب می کند.

شما با دو فیلد **Email** و **Password** روبرو می شوید که در این فیلدها ایمیل مورد نظر را وارد کرده و یک پسورد ۶ کارکتری یا بیشتر برای خود، تعیین می کنید.



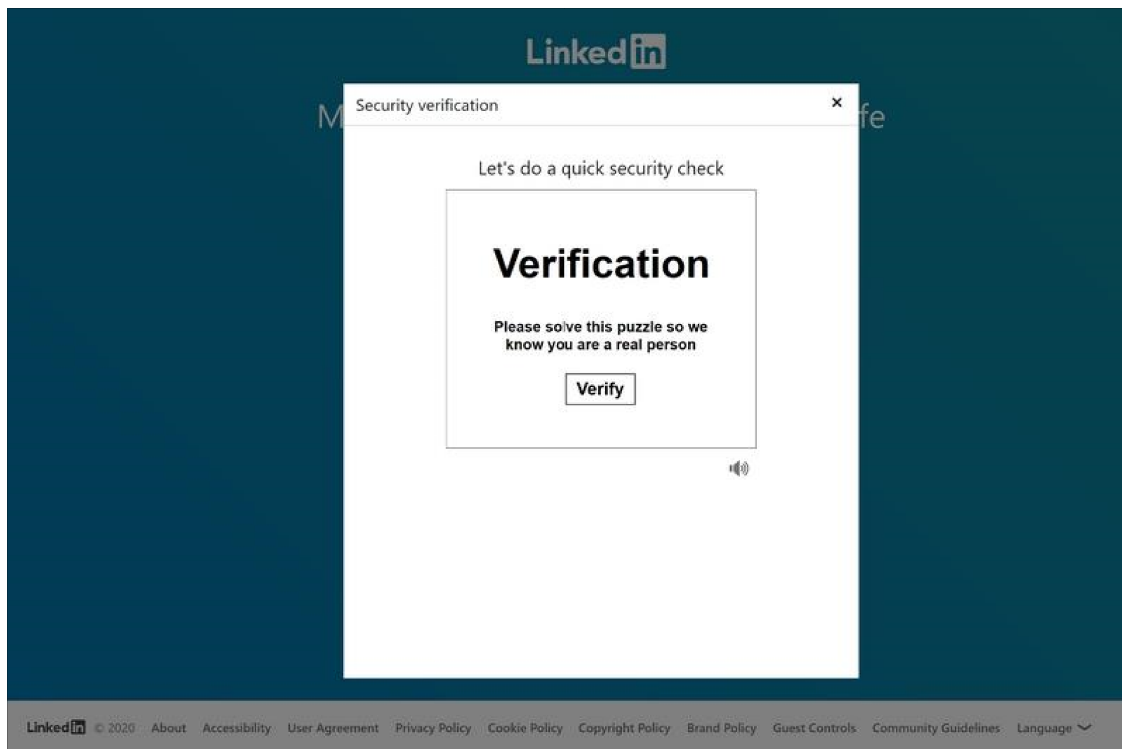
The image shows the LinkedIn registration page. At the top, the LinkedIn logo is displayed, followed by the tagline "Make the most of your professional life". Below this, there is a registration form with the following elements: an "Email" input field, a "Password (6 or more characters)" input field, a line of text stating "By clicking Agree & Join, you agree to the LinkedIn User Agreement, Privacy Policy, and Cookie Policy.", a blue "Agree & Join" button, the word "or" centered below the button, a "Join with Google" button with the Google logo, and a link that says "Already on LinkedIn? Sign in". At the bottom of the page, there is a footer with the LinkedIn logo, copyright information for 2020, and various links: About, Accessibility, User Agreement, Privacy Policy, Cookie Policy, Copyright Policy, Brand Policy, Guest Controls, Community Guidelines, and Language.

بعد از مشخص کردن رمز عبور و ایمیل مشخص، برای خود دکمه Agree & join را کلیک کنید.

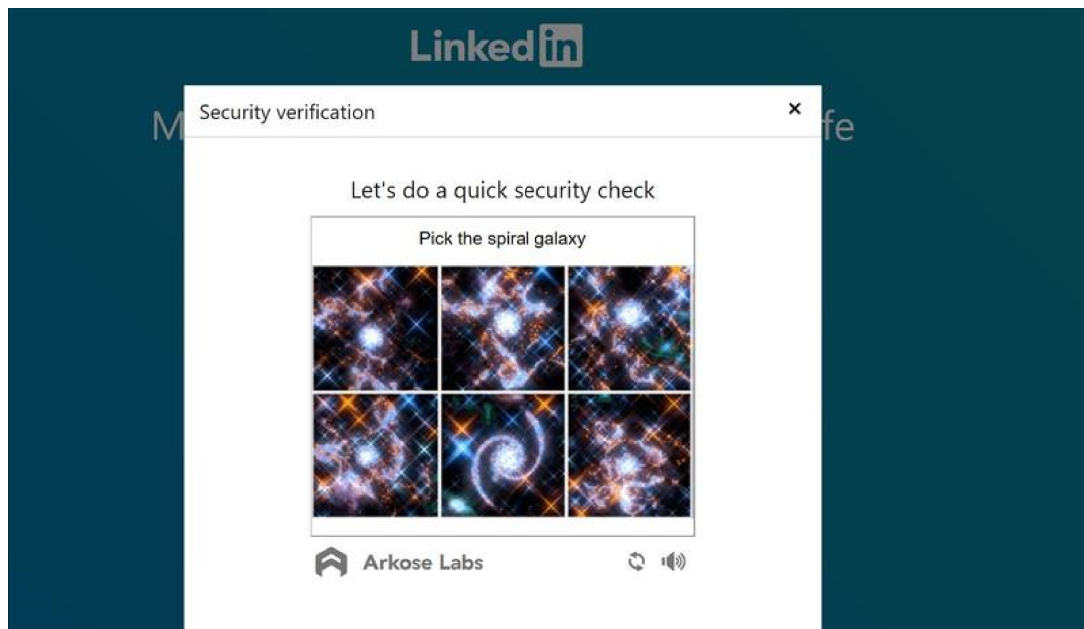


The image shows the next step of the LinkedIn registration process. It features the LinkedIn logo and the tagline "Make the most of your professional life". The registration form now asks for personal information: "First name" and "Last name" input fields, followed by a blue "Continue" button. The footer at the bottom is identical to the previous screenshot, including the LinkedIn logo, copyright information for 2020, and links for About, Accessibility, User Agreement, Privacy Policy, Cookie Policy, Copyright Policy, Brand Policy, Guest Controls, Community Guidelines, and Language.

سپس وارد صفحه بالا می شوید که باید نام و نام خانوادگی خود را وارد کنید. سپس دکمه continue را کلیک کنید.



LinkedIn © 2020 · About · Accessibility · User Agreement · Privacy Policy · Cookie Policy · Copyright Policy · Brand Policy · Guest Controls · Community Guidelines · Language



پس از آن، برای تشخیص هویت و شناسایی اینکه شما ربات نباشید، صفحه زیر برای شما نمایش داده می شود که ابتدا روی دکمه Verify کلیک کنید. سپس تصویر بعدی به شما نشان داده می شود که از شما می خواهد که هکشان مارپیچی را از بین ۶ تصویر مشخص شده، انتخاب کنید.

LinkedIn

Welcome, newseo!

Let's start your profile, connect to people you know, and engage with them on topics you care about.

Country/Region *

Iran

City/District *

Mashhad County, Razavi Khorasan Province, Iran

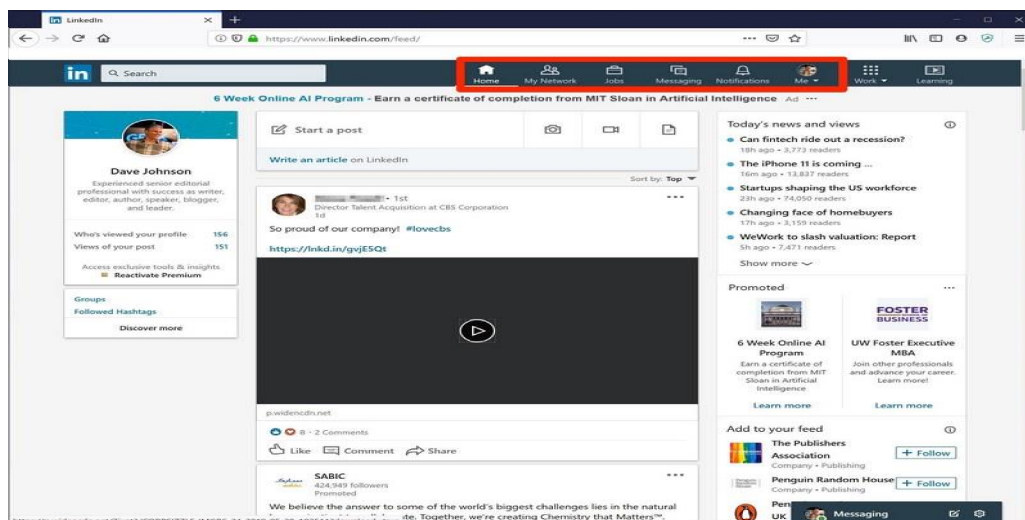
Next

بعد از انتخاب تصویر درست به عنوان کهکشان ماریچی، شما وارد صفحه بالا می شوید که باید مشخصات کاملی از خود و کسب و کار خود، را در فیلدهای مشخص وارد کنید. این نکات آموزش لینکدین برای وارد کردن مشخصات، می تواند اکانتی پیشرفته و کارآمد را برای شما ایجاد کند.

معرفی بخش های مختلف اکانت لینکدین

تا اینجا کار، آموزش ساخت لینکدین را برای شما بررسی کردیم. اکنون می خواهیم با بخش های مختلف اکانت لینکدین آشنا شوید. قطعاً شناخت این بخش ها پاسخ کاملی برای سوال لینکدین چیست، می باشد.

تصویر زیر زمانی برای شما نمایش داده می شود که به طور کامل در لینکدین با توجه به نکات بالا، ثبت نام کرده باشید.



بخش Home

برای اینکه به خوبی متوجه شوید که لینکدین چیست بهتر است که با بخش های مختلف آن، آشنا شوید. یکی از این بخش ها، Home است که همانند بخش خوراک خبری Facebook می تواند پست های ارسال شده توسط سایر کاربران LinkedIn را مشاهده کنید، پست های خود را ارسال کنید که دیگران همانند شما در این بخش ببینند، آنها را لایک کنند، به اشتراک بگذارند و درباره آنها نظر دهند مانند فیس بوک. در این بخش می توانید تعیین کنید که پست های خود را فقط مجموعه شبکه شما ببینند یا به صورت عمومی به نمایش گذاشته شود.

اگر مدتی از Facebook استفاده کرده باشید، متوجه شباهت بسیار زیاد این بخش با فیسبوک خواهید شد.

بخش My Network

شما در این بخش سه کار بسیار مهم را می توانید انجام دهید:

- شما می توانید شبکه ای که کاربران مشخص شده خود را به آن دعوت کرده اید را ببینید.
 - از بین انبوهی از کاربران لینکدین، افرادی که مورد توجه شما هستند را به شبکه خود دعوت یا Invite کنید.
 - همچنین دعوت نامه هایی که از دیگران دریافت کرده اید را نیز مشاهده کنید.
- نکاتی که در آموزش لینکدین به شما گفته می شود، می تواند یک راهنمای ویژه برای کسانی باشد که به دنبال شغل ویژه ای می گردند.

بخش Job

این بخش لینکدین همانند یک سایت جامع نیازمندی های شغلی برای شما ظاهر می شود. شما می توانید در میان میلیون ها شغل جستجو کرده و برای آنها درخواست همکاری ارسال کنید، درباره شرکت های موردعلاقه خود اطلاعات کسب کنید و ... در صورت وجود آگهی های شغلی جدید، می توانید اعلان ها را تنظیم کرده و در صورتی که در حوزه کاری شما شغل جدید در این بخش قرار گرفت، برای شما ایمیل ارسال شود.

می توانید شغلها را با کلمات کلیدی مشخص شده، موقعیت مکانی و معیارهای دیگر جستجو کنید. این امکان هم وجود دارد که شما می توانید به عنوان مثال شرکت هایی را برای کار، جستجو کنید که فلان شخص در آن مشغول به کار است. یا اینکه نام موسس شرکت را وارد کرده و شرکت هایی که این شخص در آن فعالیت می کند را بیابید.

بخش Messaging

این شبکه اجتماعی همانند فیسبوک دارای بخش پیام خصوصی است که به شما این امکان را می دهد که بتوانید با کاربران و اعضای شبکه خود، ارتباط برقرار کنید. لینکدین این امکان را به شما می دهد که با افراد خارج از شبکه نیز ارتباط برقرار کنید، اما در صورتی که حساب کاربری خود را به حساب کاربری پیشرفته (LinkedIn Premium) تبدیل کنید.

بخش Me

این بخش پروفایل شما را نمایش می دهد. به دلیل اینکه این شبکه اجتماعی بیشتر برای معرفی مشاغل استفاده می شود، شما می توانید این بخش، یعنی صفحه پروفایل خود را با رزومه ها، کارنامه ها و پروژه های خود، تکمیل کنید و خدمات و مهارتی که دارید را نیز معرفی کنید. بخش هایی که می توانید در پروفایل خود به کاربران شبکه و کاربران لینکدین به نمایش بگذارید عبارت اند از:

- تجربه کاری خود در شرکت ها و کارخانه های مختلف
- موفقیت های کاری و تحصیلی خود
- مکان فعلی و معرفی محل زندگی خود
- معرفی پروژه های مختلفی که بر روی آن، کار کرده اید

شما نیز می توانید لینک شبکه اجتماعی لینکدین خود را برای شرکت هایی قصد استخدام در آن را دارید، به عنوان رزومه ارسال کنید.

هر آنچه باید درباره لینکدین پریمیوم بدانید!

در ساخت لینکدین یکی از بخش هایی که باید با آن آشنا شوید، بخش لینکدین پریمیوم است. در صورتی که بخواهید حساب لینکدین خود را به حساب پیشرفته (لینکدین پریمیوم) تبدیل کنید، با ۴ نوع سطح دسترسی روبرو می شوید. یعنی لینکدین بسته به نوع نیاز شما حساب کاربری های مختلف با امکانات مختلف را به شما ارائه می دهد.

- سطح دسترسی Career با هزینه ماهانه ۳۰ دلار یا سالانه ۲۴۰ دلار

- سطح دسترسی Business با هزینه ماهانه ۶۰ دلار یا سالانه ۵۷۵ دلار

- سطح دسترسی Sales با هزینه ماهانه ۸۰ دلار یا سالانه ۷۸۰ دلار

- سطح دسترسی Hiring با هزینه ماهانه ۱۲۰ دلار یا سالانه ۱۲۰۰ دلار

این سطح دسترسی ها عضویتی در لینکدین به شما می دهد که بتوانید ویژگی ها و قابلیت جدیدی به حساب کاربری خود، اضافه کنید.

این شبکه عظیم کسب و کارها که این روزها با استقبال بی نظیری روبرو شده است، منبع بی نظیر برای افرادی است که به دنبال کسب و کارهایی ویژه برای خود هستند.

برخی از کاربران ایرانی توسط لینکدین توانسته اند بهترین موقعیت های کاری را در ایران و کشورهای خارجی، برای خود ایجاد کنند.

دسترسی های ویژه ای که لینکدین برای کاربران خود، قرار داده است، هم برای شرکت های مناسب است که به دنبال کاربران و نیروهای کار خبره و بامهارت کامل هستند، و هم برای افرادی که به دنبال کار در شرکت های معتبر ایرانی و خارجی مناسب است.

در ادامه آموزش لینکدین تک تک بخش های دسترسی ویژه این شبکه اجتماعی را بررسی می کنیم:

سطح دسترسی Career

شما با سطح دسترسی Career به امکانات و قابلیت های زیر دسترسی پیدا می کنید:

۱- شما می توانید متوجه شوید که چه کسانی پروفایل شما را بازدید کرده اند. در صورتی که دنبال کار هستید، متوجه می شوید که رزومه شما، مورد توجه کدام شرکت ها، قرار گرفته است.

۲- می توانید پیام مستقیم به شرکت های استخدام کننده، ارسال کنید.

۳- متوجه می شوید که شما را با کدام کاربران مقایسه می کنند.

۴- متوجه می شوید که برای حرفه شما چه میزان درآمدی در نظر گرفته اند

۵- دسترسی به محتواهای آموزشی ویژه و محتوای آموزشی مربوط به مصاحبه ها

سطح دسترسی Business

کسانی که به این عضویت Business دسترسی پیدا کنند، امکانات و قابلیت های زیر برایشان فعال می شود:

۱- هر ماه می توانند ۱۵ Inmail را ارسال کنند حتی برای آنان که جز کاربران نمی باشند.

۲- شما با این دسترسی، هرچقدر که بخواهید، می‌تواند پروفایل‌ها و رزومه‌های مختلف را مشاهده کنید.

۳- این دسترسی، تمام امکانات دسترسی Career را نیز برای شما فعال می‌کند.

قابلیت LinkedIn InMail فقط در حساب‌های پرمیوم و در دو مدل Premium Career و Business در دسترس است. اما این قابلیت که در سال ۲۰۱۹ به لینکدین اضافه شد، چه کاربردهایی دارد و چگونه می‌توان از آن بهره برد؟

قابلیت InMail در لینکدین چیست؟

قابلیت InMail یکی از قابلیت‌های کاربردی برای اکانت‌های بیزنسی است؛ زیرا با استفاده از آن می‌توانیم به راحتی و بدون اینکه ابتدا با سایر کاربران در لینکدین ارتباط برقرار کنیم کانکت شویم، یا حتی اگر در یک گروه نباشیم، به آن‌ها به صورت خصوصی پیام بدهیم.

برای مثال اگر شرکتی به دنبال نیرو باشد، با استفاده از این قابلیت می‌تواند به اطلاعات تعداد بی‌شماری کارجو دسترسی داشته باشد.

به گفته هاب اسپات (Hubspot) سرویس InMail یکی از ارزشمندترین ابزارهای لینکدین در نسخه پرمیوم خود در اختیار کاربران قرار می‌دهد؛ زیرا برای استفاده از این قابلیت حتی نیاز نیست به اینترنت دسترسی داشته باشیم اما ابزار هدایتگر فروش لینکدین (LinkedIn Sales Navigator) با استفاده از سرویس InMail امکان برقراری روابط سودمند با مشتریان احتمالی را برای تیم فروش دوچندان کرده است.

مزایای InMail نسبت به سایر ابزارها

مهم‌ترین مزیت استفاده از InMail اثربخشی ۲.۶ برابری آن نسبت به تماس تلفنی و ارسال ایمیل است. شاید الان از خودمان بپرسیم چرا؟

چون احتمال پیام‌دادن به افراد و یا شرکت‌های هدف در این روش بسیار بیشتر از سایر روش‌هاست و دیگر آنکه بستر لینکدین برای برقراری ارتباط، نسبت به سایر کانال‌ها تخصصی‌تر است.

سطح دسترسی Sales

یکی دیگر از سطح دسترسی‌های که در لینکدین، بهتر است با آن آشنا شوید، سطح دسترسی Sales است که امکاناتی فراتر از Business و Career، برای شما ایجاد می‌کند. برخی از مهم‌ترین قابلیت‌های این سطح دسترسی عبارت‌اند از:

۱- قابلیت ارسال ۲۰ inmail در ماه

۲- دسترسی به تمام امکانات دسترسی Business

۳- امکان آنالیز فروش ویژه

۴- پیشنهادات کاری و پیشنهادات مختلف برای توسعه کسب و کار

۵- امکان جستجو پیشرفته با lead-builder

سطح دسترسی Hiring

آخرین و بهترین سطح دسترسی که هر کاربری می‌تواند در لینکدین داشته باشد، سطح دسترسی Hiring است. یک اشتراک ویژه برای مدیران ارشد کسب و کارهای بزرگ که همانند سطح دسترسی‌های قبلی، کاربرد بسیاری برای آن‌ها دارد. با کمی بررسی و استفاده از ابزاری که این سطح دسترسی‌ها در اختیار آن‌ها، قرار می‌دهد، می‌توانند مناسب‌ترین کارشناسان را برای شرکت خود، استخدام کنند. برخی از ویژگی‌های خاص این سطح دسترسی عبارت‌اند از:

۱- قابلیت ارسال ۳۰ inmail در ماه

۲- داشتن تمام قابلیت‌های سطح دسترسی‌های قبلی با امکانات پیشرفته‌تر

۳- قابلیت integrated hiring که به چشم پرنده شهرت داشته و به شما دید وسیعی به کارشناسانی که قصد استخدام در شرکت ها را دارند، می دهد

۴- امکان جستجو پیشرفته با امکانات وسیع تر

چندین راهکار اساسی بهینه سازی پروفایل قدرتمند و کارآمد در لینکدین

یکی از مزایای بهینه سازی پروفایل لینکدین معرفی قوی تر و با پرستیژتر خود به شرکت ها و کسب و کارهای مختلف است. زمانی که بخواهید خود را به افراد سرشناس نشان دهید و خود را معرفی کنید، با داشتن یک پروفایل قوی در لینکدین، می توانید خود را موثرتر از قبل نشان دهید .

روش های جدیدی برای بهبود برند تجاری شخصی

۱- انتخاب تصویر زمینه مناسب برای پروفایل

عکس پس زمینه پروفایل شما دومین عنصر بصری در بالای صفحه نمایه لینکدین است. این باعث می شود که توجه افراد را به خود جلب کند. پس زمینه همانند دیوار دفتر کار شماست. حال تصور کنید که این دیوار چگونه به بهترین شکل خودنمایی می کند. بهتر است تصویری را در این بخش قرار دهید که با روحیات، مهارت های شما و آنچه که در آینده به آن می اندیشید، سازگاری کامل داشته باشد.

۲- برای بخش **Headline** چیزی فراتر از یک عنوان شغلی بنویسید

در بخش عنوان درست که شما محدودیت تعداد کلمه دارید، اما بهتر است عنوانی را قرار دهید که بیشتر به چشم شرکت ها و کسب و کارهای بزرگ بیاید. عنوانی که نشان دهد شما فراتر از آنچه که هستید، می اندیشید. در آموزش لینکدین همه تلاش ما ایجاد یک حساب کاربری قدرتمند برای حضور در کنار شرکت های بزرگ است. در نتیجه به کوچک ترین نکات بهینه سازی پروفایل لینکدین، توجه کنید.

۳- بخش Summary را بخش هیجان انگیز داستان زندگی خود تبدیل کنید

برخی از افراد یا بهتر است بگوییم برخی از پروفایل های لینکدین این قسمت را رها کرده اند با اینکه به نظر من مهم ترین بخش در بهینه سازی پروفایل که در ساخت لینکدین نیز گفته شد، بخش Summary است. بخشی که هم می تواند خلاصه ای از زندگی شما باشد و هم می تواند ایده پردازی خارق العاده برای مهارت شما باشد. قطعاً دیده اید که برخی افراد با اندکی گوش دادن به صحبت های یک شخص، متوجه اخلاق و رفتار و روحیات وی می شوند. شما نیز در summary می توانید خود را به دیگران به نحو احسن نشان دهید.

۴- بازی با کلمات برای جلب توجه بیشتر

هدف اصلی ما در آموزش لینکدین جلب توجه کاربران و به گونه موفق نشان دادن و با انگیزه بودن است. به هر حال درصد زیادی از افراد که در لینکدین فعالیت می کنند، کارشناسان و متخصصینی هستند که می خواهند خود را به شرکت های بزرگ نشان دهند. حال بهتر است بدانید که یکی از بهترین راهکارها بعد از اینکه متوجه شدید، لینکدین چیست، بزرگنمایی و بازی با کلمات است. یعنی شما با کلمات و عبارات، به گونه ای خود را نشان دهید که انگار توانایی های بسیاری در انجام کارهای بزرگ دارید.

استفاده از عباراتی مانند متخصص، خلاق، ابتکارآفرین، باتجربه و ... می تواند رزومه شما را قوی تر از چیزی تصور می کنید، نشان دهد.



۵- رشد و توسعه شبکه لینکدین

یکی از ساده ترین و در عین حال مرتبط ترین راه ها برای رشد شبکه LinkedIn شما همگام سازی پروفایل لینکدین خود با دفترچه آدرس ایمیل ها است . این LinkedIn را قادر می سازد افرادی را که می توانید با آنها ارتباط برقرار کنید پیدا کرده و در شبکه لینکدین شما قرار دهند. فراتر از این، عادت کنید که جلسات و گفتگوها را با درخواست های اتصال LinkedIn دنبال کنید این یک روش عالی برای زنده و به روز نگه داشتن شبکه شما است.

۶- لیست کردن مهارت های خود

در راستای نکات آموزش لینکدین، بزرگنمایی پروفایل خود برای موفقیت بهتر، می بایست مهارت های خود را به ترتیب بر اساس مقدار مهارت خود، لیست کنید . انجام این کار به اثبات توضیحات در عنوان و خلاصه شما کمک می کند و بستری را برای تأیید دیگران فراهم می کند. با این حال ، مهمترین نکته در اینجا باقی ماندن است. یک لیست طولانی ممکن است برای افراد و شرکت های بزرگ جالب نباشد، پس بهتر است که بهترین ها و مهم ترین ها را لیست کنید.

یکی از ترفندهای لینکدین همین ارائه لیستی از مهارت هاست که به طور خلاصه می تواند باعث جلب توجه مخاطبان شود.

۷- خدمات ویژه خود را بزرگنمایی کنید

با توجه به نکاتی که در آموزش لینکدین به شما گفته می شود، بهترین کار در نظر گرفتن راهکارهایی برای بزرگنمایی هرچه بهتر خدمات ویژه خودتان است. در صورتی که می دانید در زمینه خاصی خبره هستید، بهتر است که آن را نسبت به دیگر خدماتی که انجام می دهید، بزرگنمایی کنید. علاوه بر این، لینکدین برای این موضوع بخشی جداگانه را طراحی کرده است. بخش Services ویژگی جدید LinkedIn است که به مشاوران، فریلنسرها و کسانی که در مشاغل کوچکتر کار می کنند کمک می کند تا طیف وسیعی از خدمات خاص خود را به نمایش بگذارند. پر کردن بخش خدمات نمایه شما می تواند باعث افزایش دید شما در نتایج جستجو شود.

۸- از تایید شدن مهارت های خود نهراسید

در سال ۲۰۱۲ لینکدین قابلیت جدیدی را به نام Endorsement به شبکه اجتماعی خود اضافه کرد که به منظور افزایش اعتبار و بهینه سازی پروفایل لینکدین شما ایجاد شده است. در بخش قبل گفته شد که باید مهارت های خود را به طور دقیق در پروفایل خود قرار دهید. حال برای اینکه مهر تایید بر مهارت ها شما زده شود، باید از کاربران خود بخواهید که در پروفایل شما، مهارتتان را تایید کنند. معمولاً افرادی که از لینکدین پروژه ای را به شما بسپارند، پس از پایان موفقیت آمیز آن، به پروفایل شما در لینکدین رفته و آن مهارت را تایید می کنند تا تایید آن نیز به چشم دیگر کاربران و کارفرمایان، برسد.

پیشنهاد ما این است که برای داشتن یک Endorsements قوی، از کاربران خود بخواهید که مهارت های شما را تایید کنند، یا حداقل مهارت های خاص و پولساز شما را تایید کنند نه همه آن ها را. در این صورت رفته رفته، اعتبار پروفایلتان نیز افزایش یافته و به محبوبیت خاصی در لینکدین، می رسید.

۹- مدیریت Endorsements پروفایل خود

به محض شروع تأییدها، ممکن است متوجه شوید که تأکید نمایه LinkedIn شما را به طریقی تغییر می دهد که منعکس کننده مهارت های شاخص شما نباشد. ممکن است حوزه تخصص شما به عنوان مثال بازاریابی محتوا باشد، اما افراد و کاربران بیشتر، مهارت های دیگر شما را مورد تأیید قرار داده اند. به همین جهت است که در بخش قبلی آموزش لینکدین گفتیم که از کاربران بخواهید که مهارت های خاص شما را تأیید کنند تا آن ها به گفته پاراگراف های قبلی، بزرگنمایی شود.

۱۰- درخواست توصیه نامه از کاربران recommendations

یکی از بخش هایی که به غنی شدن پروفایل شما کمک بسیاری می کند، داشتن recommendations یا توصیه نامه ها از طرف افراد مختلف است. این توصیه نامه ها همانند این است که مثلاً شما تأییده ای از طرف اساتید بزرگ یا کاربران مختلف داشته باشید. مثلاً اگر در زمینه بازاریابی اینترنتی فعالیت دارید، توصیه نامه ها از طرف شرکت هایی که در لینکدین فعالیت دارند، برای شما می تواند امتیاز محسوب شود و در صورتی که شرکتی از این طریق بخواهد با شما قرارداد ببندد، با دیدن وضعیت recommendations راحت تر به شما اعتماد می کند.

البته این جریان دو طرفه است. شما نیز باید برای کاربران خود، توصیه نامه بدهید تا آن ها نیز به شما توصیه نامه بدهند.

در منو کشویی در پروفایل شما، بخش به نام recommendations وجود دارد و شما می تواند با انتخاب request recommendations از کاربران بخواهید که برای شما توصیه نامه پر کنند.

۱۱- قرار دادن گواهی دوره های آموزشی در پروفایل

یکی از موارد دیگری که به بهتر شدن پروفایل شما کمک می کند، قرار دادن تصویر گواهی نامه ها یا مدارک تحصیلی خودتان است. مثلاً اگر دوره ای به نام دوره آموزش لینکدین گذرانده اید، کاربران

با دیدن این گواهی نامه به شما ایمان می آورند که می دانید لینکدین چیست و اطلاعات خوبی در این زمینه دارید.



۱۲- قرار دادن مدارک پروژه های انجام شده در لینکدین

شاید با خود بگویید ما که بخش سابقه کار را تکمیل کرده ایم. چه نیازی به ارائه مدارک است. وجود این مدارک اعتبار نوشته های شما در بخش سابقه کار را افزایش داده و جریان اعتمادسازی را نیز قوی تر می کند. مثلاً پس از اتمام پروژه اجرای سقف کاذب هتل استقلال، به شما مدرکی را ارائه می دهند یا تقدیرنامه ای را صادر می کنند. بهترین کار این است که این تقدیر نامه را در پروفایل لینکدین خود، قرار دهید.

۱۳- اگر سابقه تولید و انتشار محتواهای مختلف را دارید، بخش Publications را فراموش نکنید

در لینکدین باید بدانید که بخش Publications یکی از عناصر کم مصرف در پروفایل ها است و این یعنی اینکه هنگام استفاده از این ویژگی برای جلب توجه به مطالب موجود در زمینه رهبری فکر، می توانید واقعاً در میان افرادی که در لینکدین در زمینه کاری شما فعالیت می کنند، متمایز باشید.

این بخش بدین منظور ایجاد شده است که شما بتوانید کتاب های الکترونیکی خود، مقالاتی که در وبلاگ شرکت نوشته اید یا هر محتوای دیگری که انتشار داده اید را از این قسمت به آنجا، لینک دهید.

۱۴- تولید محتوای مرتبط با کسب و کار خود برای فید لینکدین

فید لینکدین همانند فید خبری فیس بوک است و شما تفاوت خاصی نخواهید دید. پس بهتر است برای تولید محتوا برای آن نیز، زمان بگذارید تا خود را موفق تر از رقبا نشان دهید. وجود شبکه های ارتباطی با کاربران در لینکدین یک مزیت برای شما می تواند باشد، بهتر است که در آن شبکه نقش فعالی داشته باشید و در فید لینکدین به گونه ای ظاهر شوید که برای کاربران و دنبال کننده گان شما، ارزش افزوده داشته باشد. در لینکدین بهتر است بدانید که به اشتراک گذاری محتوای مربوطه با شبکه شما یکی از در دسترس ترین روشهای انجام این کار است. شما می توانید با دقت در فید LinkedIn خود فعالیت کرده و به اشتراک گذاری محتوایی که برای شما واقعاً جالب است و مطابقت با دیدگاه شماست، شروع کنید.

۱۵- کامنت گذاشتن در فید خبری لینکدین

اشتراک گذاری محتوا در فید خبری لینکدین عالی است، اما این فقط نقطه شروع کار شماست. وقتی نظرات خود را به اشتراک خود اضافه می کنید، به خود اهمیت بیشتری می دهید و شروع به بیان اینکه چرا فکر می کنید یک مطلب خاص مهم است، می کنید. نظرات بیان شده همچنین شما را قادر می سازد تا طیف گسترده تری از مطالب را به اشتراک بگذارید. ممکن است اینگونه باشد که شما با یک دیدگاه موافق نباشید اما برای مثال آن را جالب بدانید. نظری که بتواند این دیدگاه را بیان کند شروع به ایجاد نظر و رهبری فکری شما می کند. هنگام نوشتن نظر خود این ذهنیت را داشته باشید و مطمئن شوید که چیزی می گوئید که از اینکه افراد با شما ارتباط برقرار کنند خوشحال می شوید.

۱۶- اینفلوئنسرهای مرتبط با کسب و کار خود را فالو کنید

پیروی از اینفلوئنسرهای مرتبط در لینکدین به شما کمک می کند تا طیف وسیعی از محتوای جالب را در خبرنامه خود قرار دهید، سپس وقتی فکر می کنید ارزش افزوده دارد می توانید آن را با دیگران به اشتراک بگذارید. همچنین به شما کمک می کند تا به پروفایل لینکدین خود قدرت بیشتری ببخشید و علاقه خود را نسبت به آنچه انجام می دهید نشان می دهد.

به عنوان مثال شما در حوزه سئو و بهینه سازی سایت، فعالیت دارید. دنبال کردن افرادی که در ایران و خارج کشور، در این حوزه فعالیت می کند، به کاربران، حرفه ای بودن شما را نشان می دهد. این حرفه ای بودن زمانی به بالاترین حد خود می رسد که شما با این افراد و اینفلوئنسرهای مرتبط با کسب و کار خود، تعامل داشته باشید.

۱۷- از بستر LinkedIn Elevate استفاده کنید

یکی از مواردی که در لینکدین، باید بدانید این است که آشنایی با بستر و پلت فرم LinkedIn Elevate است. برای کمک به مشاغل در راه اندازی و مدیریت برنامه های حمایت از کارمندان است و این بینش های جذابی برای حمایت قوی تر و بهتر از کارمندان، ایجاد می کند. در حقیقت، ۸۶٪ از مدافعان کارمندان می گویند که به اشتراک گذاشتن محتوا برای کسب و کار آنها تأثیر مثبتی در حرفه خود داشته است. اگر در کسب و کارتان، کارمندان زیادی دارید، این راهی عالی برای نقش فعالتر در بیرون بردن محتوای نام تجاری خود به وسیله حمایت از آن ها، است. اگر اینگونه نباشد، هنوز ارزش دارد که به کارمندان خود پیردازید و بپرسید چه کسی محتوایی تولید می کند که ارزش اشتراک گذاری در LinkedIn را دارد.

۱۸- محتوای قوی و طولانی منتشر کنید

در صورتی که نکات آموزش لینکدین را به خوبی متوجه شوید و به بهترین شکل، به بهینه سازی پروفایل لینکدین خود، پیردازید، متوجه اثرگذاری محتواها، در این شبکه اجتماعی می شوید. هرچه

بیشتر مطالب را به اشتراک بگذارید و درباره آنها نظر دهید، اعتبار و اندیشه رهبری شما در این شبکه اجتماعی را بیشتر می کنید. انتشار پست های طولانی مدت مرحله بعدی این اقدام یعنی تولید محتوا برای لینکدین است. یک نقطه شروع عالی، نظارت بر پاسخی است که به نظرات و اشتراک های خود می گیرید. آیا موضوعات و نقطه نظرات خاصی وجود دارد که به نظر می رسد در شبکه شما طنین انداز باشد؟ آیا نظراتی وجود دارد که به اشتراک گذاشته اید و احساس می کنید می توانید در یک پست آنها را گسترش دهید؟ تمام این موارد به بهینه سازی هر چه بهتر پروفایل و اکانت لینکدین شما، کمک می کند.

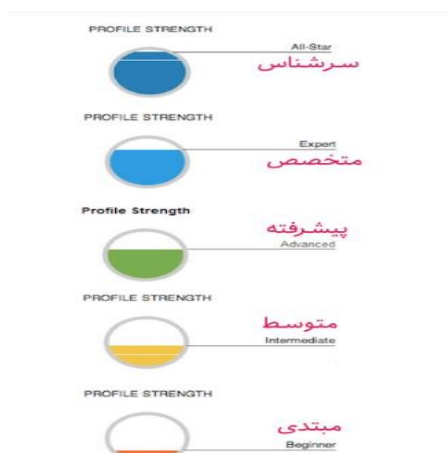
روش عضو شدن و ایجاد حساب در linkedIn

در ابتدا می بایست به آدرس www.linkedin.com مراجعه فرمائید و سپس اقدام به کامل کردن فرم ثبت نام نموده و در انتها با کلیک بر روی **Join Now**، در سایت مذکور عضو شوید. دقت داشته باشید که گذرواژه می بایست بیشتر و یا مساوی ۶ کاراکتر باشد، سپس به ایمیل ثبت شده در فرم ایمیلی از سایت مذکور ارسال می گردد که می بایست بر روی آن کلیک کرده تا اطلاعات حساب کاربری شما تایید شود و به سایت LinkedIn وارد شوید.



در محیط لینکدین، فضای عرف تجاری کشور حاکم است

حال هر چه اطلاعات پروفایل تان کامل تر باشد، لینکدین امتیاز بالاتری برایتان در نظر می گیرد. البته این امتیازات برای دیگران نمایش داده نمی شود، اما حُسنی که دارد این است که پروفایل تان در نتایج جستجوی بیشتری به کاربران نمایش داده می شود. درجه بندی پروفایل *LinkedIn* به شکل زیر است:

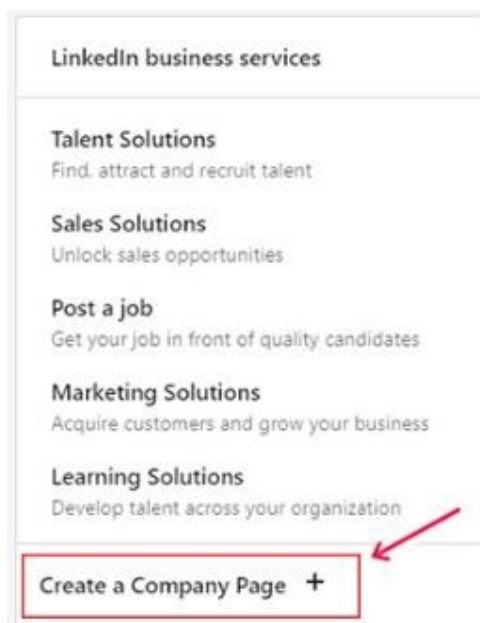


برای شرکت خود *Company Page* بسازید
قابلیت *Company Page* برای شرکت ها و سازمان ها در نظر گرفته شده است و به شما امکان می دهد که علاوه بر پروفایل شخصی خود، صفحه ای برای کسب و کارت ان در لینکدین ایجاد کنید.

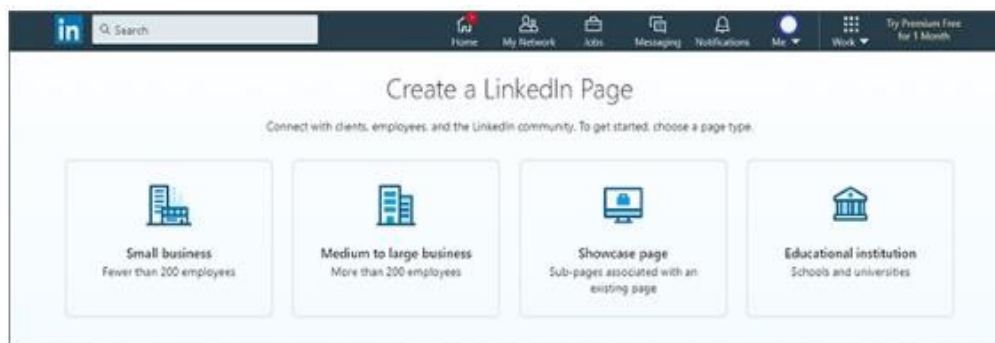
برای ایجاد صفحه شرکتی لینکدین کافیست به پنل کاربری خود وارد شوید و از منوی کاربری بالای صفحه بر روی گزینه *work* کلیک کنید.



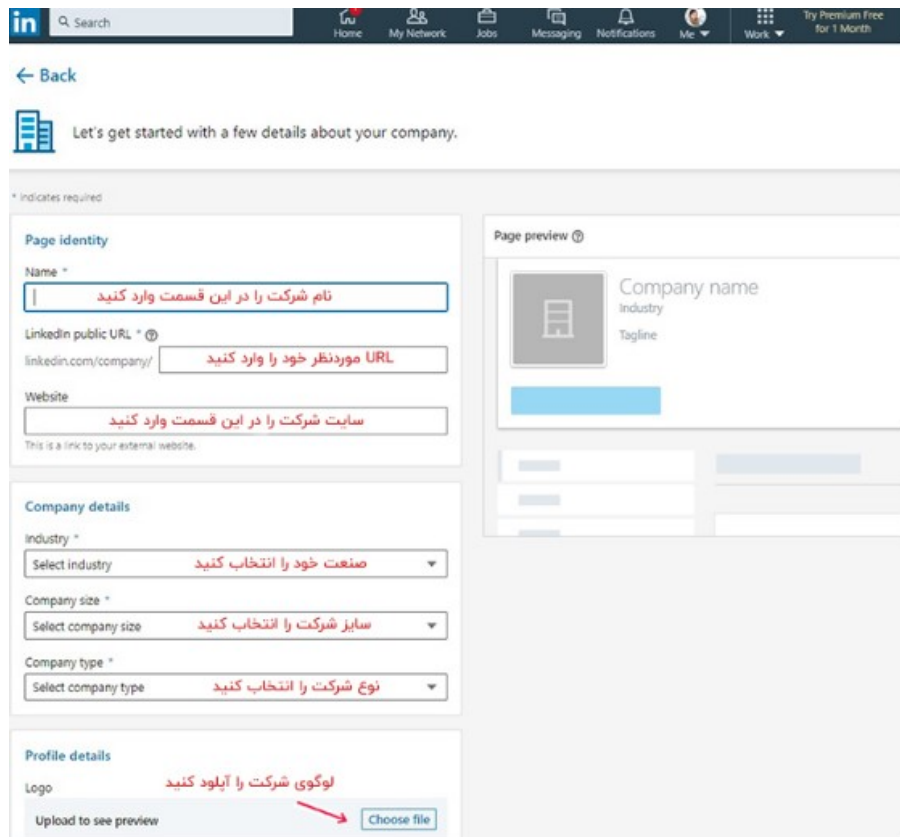
با انتخاب گزینه *work* صفحه‌ای زیر باز می‌شود. حالا برای درست کردن صفحه شرکتی باید *Creat a company page* را در پایین صفحه باز شده انتخاب کنید.



با انتخاب این گزینه صفحه‌ای برای شما باز می‌شود که باید نوع کمپانی خود را انتخاب کنید که شما یک شرکت کوچک هستید، یک شرکت بزرگ یا متوسط هستید، یک شرکت زیرمجموعه از شرکت دیگری هستید یا یک موسسه آموزشی خواهید بود.



سپس به صفحه زیر منتقل می‌شوید. در این قسمت باید نام شرکت (به انگلیسی) و ایمیل اختصاصی وبسایت خود را وارد نمایید.



Let's get started with a few details about your company.

* indicates required

Page identity

Name *
نام شرکت را در این قسمت وارد کنید

LinkedIn public URL *
linkedin.com/company/ موردنظر خود را وارد کنید

Website
سایت شرکت را در این قسمت وارد کنید
This is a link to your external website.

Company details

Industry *
Select industry صنعت خود را انتخاب کنید

Company size *
Select company size سایز شرکت را انتخاب کنید

Company type *
Select company type نوع شرکت را انتخاب کنید

Profile details

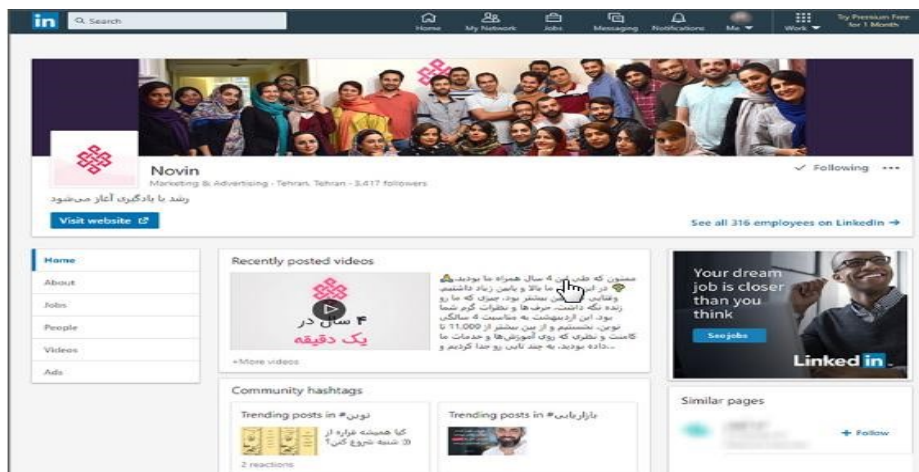
Logo
لوگوی شرکت را آپلود کنید
Upload to see preview Choose file

Page preview

Company name
Industry
Tagline

پس از تکمیل اطلاعات، از *LinkedIn* یک ایمیل تایید دریافت خواهید کرد و صفحه شما ایجاد خواهد شد.

Company Page به شما امکان می دهد تا آخرین اخبار، مقالات و اینفوگرافیک های مرتبط با تجارت خود را با کاربران به اشتراک بگذارید. در این صفحه مقاله های جدید و بلاگ، پست های آموزشی و اخبار جدید دیجیتال مارکتینگ را منتشر می شود.



URL پروفایل لینکدین خود را شخصی سازی کنید.

لینکدین به شما امکان می دهد برای پروفایل صفحات خود، یک URL انحصاری انتخاب کنید؛ پس از این فرصت استفاده کنید و نام خود را در آدرس لینکدین بیاورید. برای انجام این کار ابتدا وارد تنظیمات شوید و گزینه *Edit Public Profile* را انتخاب کنید و از طریق *Customize Your Public Profile URL* آدرس سایت خود را تغییر دهید.

برای صفحه شرکتی خود هم می توانید آدرسی انتخاب کنید که با دیگر شبکه های اجتماعی تان هماهنگ باشد. به این ترتیب کاربران می توانند به راحتی صفحه شرکت شما را پیدا کنند. در قدم های بعدی می توانید پروفایل لینکدین خود را به سایت یا دیگر شبکه های اجتماعی تان متصل کنید.

آمار شبکه اجتماعی لینکدین:

