

لینکدین واسه برند شخصیت

یک راهنمای عملی برای استفاده از پلتفرم
لینکدین واسه ایجاد و ارتقای برند
شخصیته...

نویسنده: سندرا لانگ

تعداد صفحات: ۲۶۲ صفحه

شابک کتاب: ۹۷۹۸۷۰۱۲۲۰۹۱۹

تهیه و تولید: امیر عابدی

درباره نویسنده:

سندرا لانگ به متخصص برندسازی شخصی و
بازاریابی محتوایی که به خاطر تخصصش توی
استفاده از لینکدین برای ارتقای برند شخصی
شناخته شده.

نکات کلیدی کتاب

۱. ایجاد یک پروفایل قوی: این شامل نوشتن یک عنوان و خلاصه جذاب، استفاده از یک عکس و بنر حرفه ای و برجسته کردن مهارت ها و تجربیات مرتبط شما می شود.
۲. ایجاد محتوای ارزشمند: به طور مرتب مقالات، پست ها و به روز رسانی های مربوط به صنعت خود را به اشتراک بگذارید.
۳. ارتباط با دیگران: با افراد دیگر در لینکدین ارتباط برقرار کنید، گروه ها را دنبال کنید و در بحث ها شرکت کنید.
۴. استفاده از ابزارهای لینکدین: از ابزارهای مختلف لینکدین مانند Pulse و InMail برای ارتقای برند خود استفاده کنید.

رویای شغل ایده آل رو با برندسازی تو لینکدین محقق کن!

اصطلاح «برندسازی» بیشتر برای محصول یا صنعت به کار می‌رفت. اما الان تو دنیای امروز، آدما خودشون رو هم یه برند می‌بینن. برندسازی شخصی یعنی مدیریت تصویری که از خودت نشون می‌دی و تعریف کردن ارزش منحصر به فردت، برای اینکه روی برداشت بقیه از خودت، کارت و کسب و کارت تأثیر بذاری. آدما از لینکدین برای ساختن برند شخصی‌شون و فهمیدن مسیر شغلی بقیه استفاده می‌کنن. قبلاً، آدما کار می‌کردن تو جلسات فروش، رویدادها یا مصاحبه‌ها، اولین تأثیر رو می‌ذاشتن. اما حالا این کار رو می‌شه تو شبکه‌های اجتماعی انجام داد. پس نتیجه‌اش اینه که آدما با استفاده از ابزارها مثلاً لینکدین، برند خودشون رو به نمایش می‌ذارن تا روی مشتری‌های بالقوه، همکارها و شریک‌های تجاری‌شون تأثیر مثبت بذارن.

استفاده از لینکدین برای برندسازی شخصی چند تا مزیت داره:

- فرصت‌های بهتر برای همکاری با دیگران

- رشد سریع‌تر تو شغلی

- بالا رفتن فروش، استخدام و فرصت‌های مشاوره

- بالا بردن اعتبار و شناخته شدن

- قوی‌تر شدن شبکه‌ی ارتباطی

موقع ساختن برند شخصی، لازمه که اطلاعات درستی در مورد خودت، مهارت‌ها، ارزش‌ها و شخصیت بدی. **دروغ گفتن** و القای تصورات غلط فایده‌ای نداره. برای اینکه بتونی از لینکدین با موفقیت استفاده کنی، لازمه که مدام اطلاعاتی در مورد نقاط قوتت به اشتراک بذاری. برند و تخصصت با نوشتن و صحبت کردن در موردش، رشد می‌کنه. همچنین یاد بگیر که از بقیه بازخورد بگیری؛ نظر صادقانه‌ی آدما رو در مورد ویژگی‌ها و راه‌های بهتر شدن بگیر.

تو فصل‌های بعدی این کتاب، در مورد اینکه چطوری این کتاب به افراد دنبال کار و متخصص‌ها یاد می‌ده که با مدیریت صفحه لینکدین‌شون، بیشتر دیده بشن و تو کارشون موفق‌تر باشن، توضیح داده می‌شه. همچنین، این بخش کوچیک، یاد می‌ده که چطوری بستر آنلاینی بسازی که تعامل با مشتری‌های بالقوه و شبکه‌ات رو بیشتر کنه.

از عکس و بخش‌های ویژه برای یه برند تصویری خوب استفاده کن!

هر کسی که دنبال کار می‌گرده، باید یه پروفایل تو لینکدین داشته باشه، چون خیلی از جستجوهای گوگل بر اساس اسم آدم، مستقیم می‌ره اونجا. این قابلیت واسه کاربرها این امکان رو می‌ده که مشتری‌ها، همکارها و مدیرهای به راحتی پیدا بشون کنن. چند تا کاری که آدم می‌تونن انجام بدن تا تو لینکدین بهتر دیده بشن:

۱. یه پروفایل کامل داشته باش.

۲. مطمئن شو که پروفایلت عمومی و قابل مشاهده است.

۳. اسم کاملت رو بذار.

۴. شهر محل کارت و حوزه‌ی کارت رو مشخص کن.

۵. یه URL اختصاصی داشته باش که دقیقاً اسم و فامیلت باشه.

۶. راحت باش اطلاعات تماس رو به اشتراک بذار.

کسایی که دنبال کارن، باید روی کلمه‌هایی که تو لینکدین به کار می‌برن، دقت کنن، چون همین کلمه‌ها نوع برداشتی که ازشون می‌شه رو مشخص می‌کنن. یه نکته‌ی دیگه هم اینه که موقع پر کردن پروفایل، زبان درست رو انتخاب کن. سعی کن متن رو برای اینکه جذاب‌تر و گیراتر باشه، به صورت اول شخص بنویسی. به جز استفاده از زبان خوب، کاربرها باید از بخش‌های تصویری مثل عکس، لینک و رسانه استفاده کنن. همچنین، عکس پروفایلتون باید ظاهری حرفه‌ای داشته باشه. مثلاً، یه عکس خندان از خودت بذار که لباسش مناسب حوزه‌ی کاری‌ته.

کاربرها باید از یه ویژگی هیجان‌انگیز دیگه‌ی لینکدین هم استفاده کنن: عکس پس‌زمینه. عکسی که برای پس‌زمینه یا همون بنر انتخاب می‌کنی، باید برند شخصی و حرفه‌ای‌ت رو نشون بده. از عکس‌های الکی و بی‌ربط به عنوان پس‌زمینه استفاده نکن. به جای اون، عکس‌هایی رو بذار که خودت گرفتی، خودت طراحی کردی، خریدی یا عکس‌های رایگان از سایت‌های آنلاین برداشتی.

تو می‌تونی تو بخش‌های سوابقت و تحصیلات تو لینکدین، چیزای باحالی مثل اسلاید، عکس، ویدیو اضافه کنی. همچنین، یه بخش ویژه‌ای تو این پلتفرم وجود داره که می‌تونی نمونه کارها، بروشورها، ویدیوها و مدارکت رو اونجا بذاری و به این شکل، بتونی مدارکی برای مهارت‌هایی که ادعا می‌کنی، نشون بدی. به علاوه، می‌تونی لینک‌های شبکه‌های اجتماعی رو هم به بخش اطلاعات تماس اضافه کنی.

بخش‌های پروفایل رو برای نشون دادن دستاوردهای شخصی و حرفه‌ای به حداکثر برسون!

بخش تجربه‌ی حرفه‌ایت رو به صورت اول شخص بنویس تا جذاب‌تر بشه. می‌تونی با استفاده از زبان تخصصی، کلمات کلیدی، فعل‌های قدرتمند، لینک و عکس، برند خودتو تو این بخش تقویت کنی. تو هر سمتی که تو بخش تجربه لیست می‌کنی، عنوان، اسم شرکت، موقعیت، تاریخچه و یه توضیح کوتاه بذار. **سعی کن بیشتر روی دستاوردهات تمرکز کنی تا مسئولیت‌هات.** مثلاً، بیشتر در مورد چیزایی که تو اون سمت بهشون رسیدی صحبت کن، نه لزوماً وظایفی که انجام می‌دادی. همچنین، حواست باشه اطلاعات درستی تو پروفایل بذاری و موقع نوشتن از تجربه‌ت، محرمانگی رو رعایت کن.

بخش تحصیلات، یکی دیگه از بخش‌هاییه که موقع ساختن پروفایل لینکدین باید تکمیلش کنی. برای اینکه شبکه‌سازیت رو تقویت کنی، اطلاعات درستی در مورد دانشگاه و دبیرستانی که رفتی و رشته و مدرکت رو وارد کن. بخش‌های دیگه‌ای که باید بهشون توجه کنی:

- **بخش فعالیت:** اینجا جاییه که تعاملات مثل لایک‌ها، کامنت‌ها و به اشتراک‌گذاری‌ها نشون داده می‌شه. همچنین، پست‌ها، مقالات و تب‌های سند، محتوای شخصی‌سازی شده رو تو این بخش نشون می‌دن.

- **بخش سازمان:** این لیست اسم‌ها، موقعیت‌ها، تاریخچه و توضیح‌های کوتاه از انجمن‌ها و سازمان‌های حرفه‌ای‌ای که باهاشون در ارتباطی رو نشون می‌ده.

- **بخش زبان:** تو این بخش زبان‌هایی که بلدی و سطح تسلط رو اضافه کن. این بخش برای افراد چندزبانه خیلی مهمه، چون کارفرماها معمولاً دوست دارن با کسانی ارتباط برقرار کنن که می‌تونن به زبان‌هایی غیر از زبان مادری‌شون هم صحبت کنن.

- **بخش مجوزها و گواهینامه‌ها:** تو این قسمت، عناوین اعتبارنامه‌ها، مرجع صدور گواهینامه، شماره‌ی گواهینامه، لینک‌های گواهینامه و تاریخ‌های مربوطه رو لیست کن.

باید همه بخش‌های گفته‌شده رو با دقت و صداقت تکمیل کنی. علاوه بر این، اطلاعات هر بخش رو اونقدر جذاب کن که هیچ کس نتونه از خوندنش صرف نظر کنه.

از بخش عنوان و «درباره من» تو پروفایلِت برای صحبت در مورد کارت استفاده کن!

بخش عنوان، اولین چیزیه که مشتری‌های بالقوه و مدیرهای استخدام موقع دیدن پروفایلِ به نفر می‌بینن. پس کسایی که دنبال کارن، باید نوشتنِ به عنوان جذاب، واقعی و خلاقانه رو در نظر بگیرن. برای آدمای کاری که دنبال کار می‌گردن، این بهتره که کلمه‌هایی مثل «بیکار» یا «دنبال کار» رو تو عنوان‌شون به کار نبرن. به جای اون، بهتره از کلمات کلیدی استراتژیک و به جمله‌ی ارزشی استفاده کنن. موقع نوشتن این بخش می‌تونی از این نکته‌ها استفاده کنی:

- خاص باش و از کلمه‌هایی استفاده کن که تو رو از بقیه متمایز می‌کنه.
- صادق باش.
- از بقیه‌ی آدمای تو حوزه‌ی کاریت الهام بگیر.
- عنوانت باید چیزی باشه که باهاش احساس راحتی می‌کنی.

کاربرای لینکدین باید اطمینان حاصل کنن که عنوان‌شون روی برند شخصی و اولویتهای حرفه‌ای‌شون تمرکز داره.

به بخش مهم دیگه هم بخش «درباره من» لینکدین هست؛ این همون داستانی که توجه مشتری‌های درست یا کارهای درست رو جلب می‌کنه. مطمئن شو که این بخش رو به به شکل جالبی بنویسی. مثلاً، می‌تونی جمله‌ی اول و پاراگراف اولت رو با به قلاب جذاب شروع کنی، در مورد اینکه چطوری تو محل کارت قبلیت با به موضوع گیج‌کننده برخورد کردی بنویسی. **این مقدمه باعث می‌شه مخاطبت برای کار کردن باهاش با معرفی کردنت به کس دیگه‌ای مشتاق بشه.** عجله نکن و برای نوشتن این داستان وقت بذار؛ هدفی رو که می‌خوای بهش برسی، بشناس و به متن عالی بنویس که تو رو از بقیه متمایز می‌کنه. مثلاً، به جوینده‌ی کار، بخش «درباره من» رو باید به جور بنویسه که با نحوه‌ی نوشتن به استخدام‌کننده فرق کنه. لازمه که بدونی با این نوشتت می‌خوای به چی برسی تا متنی که می‌نویسی با هدف‌هاش همخوانی داشته باشه. مخاطبت رو در نظر بگیر و به به شکلی بنویس که علاقه‌شون رو به بخش «درباره من» جلب کنه. همچنین، می‌تونی تو این متن، علایق شخصیت رو هم ذکر کنی.

تایید توصیه‌ها، مهارت‌ها، توانایی‌ها و کار شما !

وقتی به کاربر لینکدین وقت می‌ذاره و مهارت‌های درست رو که به برندش مربوطه انتخاب می‌کنه، پیدا شدنش برای افراد بالقوه راحت‌تر می‌شه. آدمای کاری که دنبال کارن، باید راجب توانایی‌هاشون صادق باشن، چون استخدام‌کننده‌ها دنبال آدمای با مجموعه‌ی مهارت‌های خاص می‌گردن. کاربرای می‌تونن برای تایید شدن، تو آزمونی که لینکدین برای مهارت‌ها گذاشته شرکت کنن. بعد از اینکه با استراتژی، مهارت‌هایی رو که در موردت صدق می‌کنه، مثل نویسندگی محتوا، مدیریت پروژه و سخنرانی عمومی رو انتخاب کردی، کار بعدی اینه که تاییدیه از بقیه بگیری و تو هم بقیه رو تایید کنی. این به بقیه اجازه می‌ده تا مهارت‌هایی که تو پروفایلت انتخاب کردی رو تایید کنن. **عادت کن که همکارها، مشتری‌ها، فروشنده‌ها یا کسانی که بهت کمک کردن یا چیزی یادت دادن رو تایید کنی تا ارزشون حمایت بشه.** این کار باعث می‌شه بقیه بهشون اعتماد کنن و بخوان استخدامشون کنن یا خدماتشون رو امتحان کنن.

همچنین اشکالی نداره که از بقیه بخوای تاییدت کنن. افراد می‌تونن این کار رو با صحبت کردن با بقیه در مورد مهارت‌هایی که تو پروفایلتون در اولویت قرار دادن، انجام بدن. در مورد مهارت‌ها و مهارت‌هایی که در حال یادگیری هستی به بقیه بگو تا بتونی گفتگویی رو شروع کنی که باعث پیشرفت شخصی و یادگیری بشه. جوینده‌های کار یا کارمندها می‌تونن به قدم فراتر برن و از حداقل سه نفر بخوان که توصیه‌نامه بنویسن تا بتونن تایید اجتماعی باارزشی رو برای شبکه‌شون فراهم کنن. به توصیه‌نامه‌ی لینکدین، تاییدیه‌ی عمومی برای توانایی‌ها یا کار به نفعه. می‌تونن از مشتری‌ها، همکارها، منابع ارجاع، کارفرماها و ارتباطات برای توصیه‌نامه درخواست کنن، و بهتره این کار رو بعد از اتمام به پروژه انجام بدی. همیشه یادت باشه که از کسانی که برات توصیه‌نامه می‌نویسن، با به یادداشت تشکر یا پیام لینکدین قدردانی کنی. قبل از اینکه توصیه‌نامه بدی، در موردش با اون شخص صحبت کن، بعد برو تو پروفایل لینکدینش تا مهارت‌هاش رو تایید کنی. مطمئن شو که به چیزی واقعی بنویسی و به موقعیت خاص رو توصیف کنی که یا با هم کار کردین یا اون بهت کمک کرده. توصیه‌نامه باید خاص و به موقع باشه.

کارهایی که برای جذاب و با معنی کردن پروفایل لینکدینت باید انجام بدی!

بعد از اینکه همه بخش‌های لینکدینت رو کامل کردی، باید یه چک نهایی انجام بدی تا مطمئن شی همه اطلاعات دقیق و هماهنگ هستن. چند راه برای انجام این کار وجود داره:

- اطلاعات اضافی و بی‌ربط به برندت رو تو پروفایلت چک کن و پاک‌شون کن. دقیق بودن باعث می‌شه بقیه تو رو راحت‌تر درک کنن و بهتر بشناسن.
- اطلاعات محرمانه مثل اتهامات کیفری رو پاک کن تا به دردسر نیفتی.
- مطمئن شو که تاریخ‌های پروفایلت با رزومت همخوانی داشته باشن.
- غلط املایی و دستوری رو چک کن.
- از گوشی یا تبلت برای دیدن پروفایلت استفاده کن و سعی کن هر چیزی که حرفه‌ای به نظر نمی‌رسه رو درست کنی.
- همیشه به خوانایی و ظاهر پروفایلت اهمیت بده.
- مطمئن شو همه اطلاعات درستن و برای زیباتر شدنش از نماد و بولت پوینت استفاده کن.
- قبل از اینکه هر چیزی تو پروفایلت پست کنی، خوب فکر کن که حرفت جنجالی به نظر نرسه.
- برای ویرایش هر اطلاعاتی تو پروفایلت، به جای گوشی و تبلت، از لپ‌تاپ یا کامپیوتر استفاده کن.

بعد از اینکه تغییرات لازم رو انجام دادی، لازمه که پروفایلت رو با اضافه کردن لینک‌ش به امضای ایمیل و وصل کردنش به شبکه‌های اجتماعی مثل یوتیوب، اینستاگرام، توییتر و فیسبوک، تبلیغ کنی. همیشه مطمئن شو پروفایلت به روز باشه؛ برند شخصیت دایما در حال تغییره، پس حواست باشه پروفایلت هم به‌روز باشه.

یه راه خوب برای جذاب کردن پروفایلت اینه که محتوا بسازی. موقع نوشتن و به اشتراک گذاشتن اطلاعات باارزش، همیشه خودت باش. برای مبتدی‌ها، بهتره با خوندن و کامنت گذاشتن زیر پست‌های بقیه شروع کنی. لازمه که مطمئن شی پست‌ها تمیز و جذاب باشن تا بقیه بتونن راحت‌شون بخونن و تا سه تا هشتگ برای بیشتر دیده شدن صفحات اضافه کن. در آخر، با دیگران در مورد محتوای تعامل داشته باش؛ این بهت کمک می‌کنه روابط باارزش بسازی.

می‌دونستی؟ بر اساس فوربس، ۹۵ درصد از استخدام‌کننده‌ها تو لینکدین دنبال کارجو می‌گردن.

نتیجه گیری

لینکدین تو خیلی از موارد مفیده. به ساختن روابط با ارزش با بقیه کمک می‌کنه و به آدم‌ها فرصت می‌ده تا از همکارها، مشتری‌ها و فروشندگان هاشون حمایت کنن و بهشون انگیزه بدن. لینکدین می‌تونه به جوینده‌های کار هم کمک کنه تا با استخدام‌کننده‌ها و کارفرماهای بالقوه ارتباط برقرار کنن. در مقابل، استفاده از این پلتفرم چند تا معایبی هم داره:

- **خطر دزدی هویت زیاده.** چون پلتفرم لینکدین از آدم‌ها می‌خواد که اطلاعات شخصی زیادی رو برای نمایش به کارفرماهای بالقوه بذارن. دزدای هویت می‌تونن با فرستادن ایمیل‌هایی که خودشون رو جای شرکت‌های معتبر جا می‌زنن، اطلاعات آدم‌ها رو بدزدن و با فریب، اطلاعات حساس مثل رمز عبور یا شماره‌ی کارت اعتباری رو ازشون بگیرن.
 - **استفاده از این پلتفرم می‌تونه وقت‌گیر باشه.** برای اینکه آدم‌ها یاد بگیرن چطوری از لینکدین به طور موثر استفاده کنن و بتونن بیشترین بهره رو ازش ببرن، به زمان زیادی نیاز. ماه‌ها یا حتی سال‌ها طول می‌کشه تا بتونی تو لینکدین شناخته شده باشی. برای اینکه بتونی بیشترین بهره رو از این پلتفرم ببری، لازمه که هر روز چند دقیقه وقت بذاری.
 - **بسته‌ی پرمیوم لینکدین می‌تونه گرون باشه.** هر کسی می‌تونه به صورت رایگان عضو این پلتفرم بشه، اما برای دسترسی به بسته‌ی پرمیوم باید هزینه پرداخت کنی. مثلاً، رده‌ی شغلی با اندازه‌ی متوسط، حدوداً ماهی ۲۹/۹۹ دلار هزینه داره که می‌تونه برای افراد تازه‌کار یا کسب‌وکارهای با اندازه‌ی متوسط، گرون باشه.
 - **حتی ممکنه افراد حرفه‌ای تو این پلتفرم شناخته نشن.** برای اینکه تو لینکدین شناخته بشی، باید فعال باشی. پس حتی اگه یه متخصص هستی و همه چیزایی رو که برای استخدام شدن لازمه داری، اما پروفایلت به‌روز نباشه و با بقیه ارتباط نگیری، ممکنه دیده نشه.
- با اینکه استفاده از لینکدین معایبی هم داره، اما هنوزم یه پلتفرم فوق‌العاده برای پیدا کردن و پست کردن آگهی‌های شغلی موجود، تجربه‌ی حرفه‌ای، فرصت‌های کارآموزی و حتی پیوستن به یه جامعه‌ی حرفه‌ای هست. اما، افراد باید با احتیاط و مسئولیت‌پذیری از این پلتفرم استفاده کنن. روی پست‌ها کامنت بذار، محتوا تولید کن و مطمئن شو که پروفایلت به‌روزه تا بتونی بیشتر دیده بشی و بهترین استفاده رو از لینکدین بکنی.
- این کار رو امتحان کن: پروفایلت رو تو لینکدین بازسازی کن و همه تجربه‌های جدیدت رو اضافه کن. برای اینکه دنبال‌کننده‌های بیشتری داشته باشی، سعی کن هر روز محتواهای مفیدی رو پست کنی. همچنین، برای اینکه بیشتر دیده بشی و روابط بسازی، روی پست‌های بقیه کامنت بذار.