



بازاریابی در لینکدین روشی برای تبلیغ رایگان کسب و کار

مشتریان ایده‌آل و کارمندانی که در آینده استخدام خواهید کرد، در لینکدین حضور دارند و حتما دوست دارید به آنها دسترسی پیدا کنید. فقط مشکل این است که بودجه لازم برای اجرای یک کارزار تبلیغاتی موثر در لینکدین ندارید یا هنوز تبلیغات ویدیویی در لینکدین را تجربه نکرده‌اید. به همین دلیل می‌خواهیم روش رایگان تبلیغ و بازاریابی کسب و کار در لینکدین را به شما نشان دهیم.

در زیر روش‌های تبلیغ رایگان کسب و کار در لینکدین آورده شده است:

لینکدین به‌عنوان یک رسانه اجتماعی، کمی عجیب است. لینکدین هم‌زمان یک سایت جستجوی کار، یک اپ استخدامی، یک رسانه اجتماعی و یک سایت شبکه‌سازی برای کسب و کارهای تخصصی است و بیش از هر رسانه دیگری اطلاعات شخصی شما را ثبت می‌کند. به‌ندرت کسی در توییتر یا اینستاگرام می‌داند که شما به کدام مدرسه رفته‌اید یا در چه سازمان‌هایی کار کرده‌اید، اما در لینکدین، همه

همراهان شما به این اطلاعات دسترسی دارند. به همین دلیل، تبلیغ خود و کسب‌وکارتان در لینکدین کمی با رسانه‌های دیگر متفاوت است. با اینکه گذاشتن پست‌های جدید، تعامل با افراد و نوشتن نظر برای اعضای شبکه کاریتان هنوز استراتژی‌های بازاریابی خوبی هستند، اما باید به موارد دیگری هم توجه کنید.

۱. پروفایل شخصی خود را بهینه کنید

صرف‌نظر از اینکه می‌خواهید چه نوع کسب‌وکاری را در لینکدین تبلیغ کنید، یادتان باشد که همه‌چیز از پروفایل شخصیتان شروع می‌شود. برای جذب شرکا و مشتریان احتمالی، باید پروفایل جذابی داشته باشید که دقیقاً به مخاطبان بگوید کارتان چیست و دلیلی برای ارتباط با شما به آن‌ها بدهد.

انیماتوری به‌نام آنکه کامسترا از چند روش موثر برای بازاریابی موفق کسب‌وکارش در لینکدین و جذب مشتریان استفاده می‌کند. پروفایل قوی او نقش کلیدی در این موفقیت داشته است. بزر، عنوان و خلاصه پروفایل او دقیقاً به ما می‌گوید که کارش چیست. شما هم باید از پروفایل لینکدین برای معرفی شفاف و دقیق خودتان استفاده کنید. به مخاطبان بگویید که هستید، چه می‌کنید و چرا کارتان مهم است. پروفایل شما سنگ بنایی است که ادامه استراتژی بازاریابی در لینکدین را روی آن بنا می‌کنید. اگر الان زمانی را به اصلاح پروفایلتان اختصاص دهید، در آینده موقعیت بسیار بهتری پیدا می‌کنید.

۲. یک صفحه برای شرکتان ایجاد کنید

اگر بازاریاب، صاحب کسب‌وکار یا کارآفرین هستید، به یک صفحه لینکدین نیاز دارید. این صفحه به شما امکان می‌دهد تا مطالب بیشتری درباره کسب‌وکارتان به مشتریان، شرکای احتمالی و غریبه‌ها بگویید. عملکرد صفحه شرکت مانند صفحه شخصیتان است. نام و لوگوی شرکت در بالای صفحه و در کنار دکمه فالو نمایش داده می‌شود.

زیر آن، در بخش «درباره ما»، اطلاعات بیشتری درباره اینکه چه شرکتی هستید و چه کاری انجام می‌دهید نوشته می‌شود و لینکی هم برای دسترسی به سایتتان اضافه می‌کنید.

هنگام نوشتن بخش «درباره ما»، بر مشکلاتی که حل می‌کنید و مزایایی که ارائه می‌دهید تمرکز کنید. گوگل، ۱۵۶ حرف اول توضیحات شما را در فهرست نتایج خود می‌آورد، پس موارد مهم را در ابتدای توضیحات بنویسید تا صفحه لینکدین شرکتتان برای سئو مناسب باشد و پیدا کردن آن در نتایج جستجو آسان شود. همچنین این کار باعث می‌شود که در نتایج جستجوها در لینکدین هم راحت‌تر پیدا شوید.

صفحه شرکتتان، خانه شما در لینکدین است. اگر می‌خواهید افراد جذب‌تان شوند، شما را فالو کنند و در نهایت از شما خرید کنند، باید مدام پست‌های جدید و جذاب بگذارید. شاید از خود بپرسید این نوع پست‌ها چه شکلی هستند؟

- رویدادهای پشت‌صحنه را به مخاطبان نشان بدهید. روی چه موضوعی کار می‌کنید؟ اگر کسی شرکت شما را در لینکدین فالو کند، به احتمال زیاد دوست دارد از این پشت‌صحنه‌ها آگاه شود. چند عکس بگیرید، یک پست جدید بگذارید و یک فیلم کوتاه و سریع آپلود کنید.
- اخبار صنعت را به اشتراک بگذارید. چه چیزهای جدید و هیجان‌انگیزی در حوزه کاریتان وجود دارد؟ مردم باید چه چیزی از آن بدانند؟ به آن‌ها بگویید!
- سوال بپرسید. تعامل موفق در شبکه‌های اجتماعی فقط بر پایه گفتگو شکل می‌گیرد. با طرح سوالات دقیق و هوشمندانه، مخاطبان خود، نیازها، چالش‌ها و علایق آن‌ها را بشناسید. با این روش می‌توانید محتوای قوی‌تری تولید کنید و خود را به‌عنوان شخصی دانا و دلسوز معرفی کنید که باعث ایجاد اعتماد در مخاطبان می‌شود.

۳. پست‌های مخصوص لینکدین بسازید

گرچه بارها به این نکته اشاره شده است، اما هنر نوشتن یک پست وبلاگی که برای مخاطبان جذاب باشد، مشکلی را حل کند و مطلب هیجان‌انگیزی به آن‌ها آموزش دهد، نقش مهمی در بازاریابی محتوا دارد. هیچ کاری بهتر از ساخت پست‌های لینکدین درباره موضوعات مهم برای مخاطبان ایده‌آل، نمی‌تواند جایگاه شما به‌عنوان متخصص را تثبیت کند.

وقتی نوبت به ساخت پست می‌رسد، می‌توانید از دو روش اصلی استفاده کنید. می‌توانید یک پست را از وبلاگ فعلی خودتان بردارید و در لینکدین منتشر کنید یا اینکه یک پست جدید بنویسید که به سوالی پاسخ دهد یا مشکل مخاطب ایده‌آلتان را حل کند. در حال حاضر، فقط می‌توانید پست‌های لینکدین را از پروفایل شخصی خود بردارید، نه از صفحه شرکتتان. همین باعث می‌شود که این پست‌ها برای مشاوران، فریلنسرها و برندهای شخصی کاملاً مناسب باشد.

۴. در گروه‌های لینکدین فعال باشید

خودتان را معرفی کنید، آگاهی افراد درباره کسب‌وکارتان را افزایش دهید و با پیوستن به یک گروه مرتبط در لینکدین، شبکه‌ای خوب به شیوه قدیم درست کنید. این گروه‌ها که تقریباً شبیه گروه‌های فیس‌بوک هستند، برای همه نفع دارند. از دکمه جستجوی لینکدین استفاده کرده و گروه مناسب خود را پیدا کنید. جستجوی سریع واژه «بازاریابی ویدیویی» به من نشان داد که ۷۶۹ گروه با این عنوان وجود دارد.

کسب شهرت و ایجاد روابط قوی به زمان و تلاش نیاز دارد. بنابراین هنگام انتخاب گروهی که می‌خواهید در آن عضو شوید، کمی محتاط باشید. به گروه‌های فعالی پیوندید که گفتگوهای واقعی و کاربردی دارند. اگر ۱۰ پست آخر این گروه تعامل کمی ایجاد کرده باشد، احتمالاً این گروه نمی‌تواند کمکی به شما بکند. اگر هم نتوانستید آنچه واقعاً مدنظرتان هست را پیدا کنید، دست‌به‌کار شوید، انجمن خودتان را تشکیل دهید و گروه اختصاصی خودتان در لینکدین را بسازید.

۵. پست‌های جذاب بگذارید

پست‌های جدید، قهرمانان گمنام شبکه‌های اجتماعی هستند و از طریق آن‌ها با همراهان خود ارتباط برقرار می‌کنیم. بنابراین، یکی از کلیشه‌ای‌ترین و رایج‌ترین نکات برای تبلیغ برند، نوشتن پست‌های جدید جذاب و اخبار غافلگیرکننده است. این روش جواب می‌دهد.

بهترین پست‌های جدید، داستان یا اخباری جالب را به اشتراک می‌گذارند. این پست‌ها بیش‌ازحد جنبه تبلیغات شخصی ندارند و کمی گفتگو را هم بین مخاطبان برمی‌انگیزند. الگوریتم لینکدین به محتوایی که لایک‌های زیادی بگیرد، بسیار اهمیت می‌دهد و محتوایی که مشارکت و توجه زیادی در مخاطبان لینکدین برانگیزد، خیلی طولانی‌تر از محتوای تولیدشده برای سایر رسانه‌های اجتماعی، در معرض دید خواهد ماند. پس، هنگام تولید محتوا، بر جلب مشارکت تمرکز کنید. یک داستان جالب بگویید، یک ماجرای جذاب را به اشتراک بگذارید یا یک سوال بپرسید.

["message_box text_color="light"]

موفقیت در بازاریابی لینکدین

ساخت پروفایل، نوشتن منظم پست‌ها و پیوستن به گروه‌ها نیمی از تلاش برای موفقیت در لینکدین است. سپس، ابزار واقعی قدرت و عوامل تعیین‌کننده موفقیت خودبه‌خود ظاهر خواهند شد. پس به این چند نکته کوچک برای برجسته کردن محتوا توجه کنید:

- فقط یک شخص باشید. پیام‌های انبوه ارسال نکنید، همیشه فقط موارد مربوط به خودتان را تبلیغ نکنید و با دیگران ارتباط برقرار کنید. به اصل «اجتماعی بودن» در رسانه‌های اجتماعی خیلی توجه کنید.
- قبل از اینکه چیزی از دیگران بخواهید، چیز ارزشمندی به آن‌ها ارائه دهید. اگر

می‌خواهید برای ایجاد شراکت به شخص یا کسب‌وکاری نزدیک شوید، اول بر کارهایی تمرکز کنید که شما می‌توانید برای آن‌ها انجام دهید. همچنین هرگاه برای شخصی InMail (پیام خصوصی لینکدین) ارسال می‌کنید، به نام او اشاره کنید!

• از مخاطبان بخواهید برایتان توصیه‌نامه بنویسند. تایید اجتماعی در لینکدین هم مهم است! از همکاران و مشتریان قدیمی بخواهید توصیه‌نامه‌ای برای پروفایل شما بنویسند. این کار به ایجاد اعتماد کمک می‌کند و به همراهان آینده صفحه شما نشان می‌دهد که بامزه و جذاب هستید.

• شبکه‌سازی کنید. از نزدیک شدن به مردم و شروع یک ارتباط واقعی نترسید. فقط مطمئن شوید که این ارتباط واقعی و صادقانه باشد.

• خودتان باشید. این یکی از توصیه‌هایی است که خیلی تکراری به نظر می‌رسد، اما کاملاً درست است. لینکدین برای این طراحی شده که ماهیت واقعی شما را به مشتریان احتمالی نشان دهد. پس پروفایل، پست‌ها و تعامل‌هایتان باید در راستای این هدف باشد.

در نهایت، با پیگیری این روش‌ها می‌توانید برای جذب مشتریان جدید، افزایش آگاهی مردم در مورد کسب‌وکارشان و پیدا کردن شرکای جدید از لینکدین استفاده کنید. البته بدون اینکه حتی یک ریال خرج کنید!

[message_box/]