بازاریابی لینکدین در ۶ هفته

با وجود رسانه‌های اجتماعی متعددی که می‌توان از میان آن‌ها انتخاب کرد، چرا مدیران کسب‌وکار به لینکدین هجوم آورده‌اند؟ زیرا برخلاف فیس‌بوک که کاربرانش مدام مشخصات شخصی خود را به‌روز می‌کنند، دلیل عضویت اعضای لینکدین کسب‌وکار است. این کسب‌وکار شبکه‌سازی، بازاریابی، استخدام کارمندان، تحقیق درباره شرکت‌ها، دریافت خبرهای صنعت و آگاهی از فرصت‌های کاری و مشتری‌یابی را در بر می‌گیرد.

لینکدین مدام فرمت خود را بهبود می‌بخشد و خصوصیاتی را اضافه می‌کند که به کاربران اجازه می‌دهد به روشی هدفمند از جمله در قالب گروه‌های صنعتی خصوصی و جستجوی پیشرفته با یکدیگر تعامل کنند. همچنین می‌توانید ببینید که چه کسی مطالب مربوط به شرکت شما را خوانده است، چند نفر شما را جستجو کرده‌اند و دوستان شما کی پروفایل خود را به‌روز کرده یا با دیگران گفتگو کرده‌اند، حتی اگر آن دیگران خارج از شبکه شما باشند.

برای رشد حرفه‌ای و تقویت برند خود از برنامه زیر استفاده کنید:

۶ هفته تا کسب نتایج از لینکدین

وِین بارِت کارشناس لینکدین که به شرکت‌ها کمک می‌کند تا جسارت خود در رسانه‌های اجتماعی را افزایش دهند، برنامه‌ای شش‌هفته‌ای برای تقویت حضور شما در این شبکه دارد. این برنامه هفتگی دوساعته مهارت شما و شرکتتان را افزایش می‌دهد. برنامه بارِت بر خدمات رایگان لینکدین تکیه دارد که برای اغلب کاربران کافی است.

کار را با تعیین اهداف خاص برای فعالیت‌های خود در لینکدین شروع کرده و به آن پایبند باشید. می‌خواهید در چه زمینه‌ای موفق شوید؟ آیا به دنبال مشتریان هستید؟ به دنبال فروشندگان؟ یا فقط تلاش می‌کنید برندتان را به روشی مثبت معرفی کنید؟ وقتی اهدافتان را شناختید، آن وقت می‌توانید سراغ این گام‌ها بروید.

هفته‌ها

برای هر هفته از شش هفته آینده:

۱. دعوت‌نامه‌هایی که با معیارهایتان سازگاری دارد را بپذیرید.
۲. ۲۰ نفر یا تعداد بیشتری از متخصصین معتمد را به شبکه‌تان دعوت کنید.

هفته اول

۱. جدیدترین کارهایتان را به بخش «تجربه» پروفایل خود اضافه کنید. اگر رزومه‌ای از شرکت خود دارید آن را ارسال کنید.
۲. بخش «تحصیلات» پروفایل خود را کامل کنید.
۳.عکسی با کیفیت برای پروفایل خود انتخاب کنید که حرفه‌ای بودنتان را نشان دهد

(مثلا عکسی که در یک مهمانی گرفته‌اید، گزینه جالبی نیست).

در تشریح مهارت‌ها و تخصصتان دقت کنید. «برای نخستین اثرگذاری فقط یک‌بار فرصت دارید».

هفته دوم

۱. مطالب بخش «تجربه» را کامل کنید که کمک می‌کند تا با همکاران گذشته خود دوباره ارتباط برقرار کنید. معرفی مشتریان به یکدیگر هم برای شما و هم برای آن‌ها ارزشمند است.
۲. لینکی مربوط به وب‌سایت شرکت خود در پروفایلتان قرار دهید و به‌جای نوشتن عبارت «شرکت من»، توضیحی درباره آن بنویسید که برای مثال درباره مجموعه گسترده خدمات آن، برندهای انحصاری آن، جوایز و تشویق‌ها و سال‌هایی که در این کسب‌وکار بوده است را نشان دهد.
۳. تیتر بازاریابی ۱۲۰ کلمه‌ای جذابی بنویسید که واژگان کلیدی مهم مثل خدمات و مهارت‌های اصلی و ویژگی‌های کلیدی شما را معرفی کند.
۴. در پنج گروه عضو شوید: مثل گروه‌های صنعتی، مجامع فارغ‌التحصیلان، اتاق‌ها یا گروه‌های شبکه‌ای منطقه‌ای.

فعالیت‌های هفته دوم شما، با فشار بازاریابی آغاز می‌شود. با پیوستن به گروه‌های لینکدین، با افرادی دارای علایق مشابه ملاقات می‌کنید. وقتی نوشتن مطالب بخش «تجربه» پروفایل خود را آغاز کردید، در نظر داشته باشید که واژگان کلیدی تیتر بازاریابی‌تان باید مختص کسب‌وکار خودتان باشد: برندها/محصولات فروخته‌شده، مهارت‌ها/خدمات صنعت (مهندسی، ماساژدرمانی، آب‌درمانی و...)

از حکایتی جذاب برای توصیف شرکت خود استفاده کنید (که واژگان کلیدی مهمتان را تکرار کند) تا بخش تجربه‌تان روح داشته باشد و موفقیت‌های مهمتان را نشان دهد. اگر واژگان کلیدی درستی انتخاب کنید، افراد شما را پیدا می‌کنند و اگر شما را پیدا کنند، حکایت‌ها درباره شرکت شما و کارهایی که انجام می‌دهید به برجسته شدنتان کمک می‌کند.

هفته سوم

۱. بخش «افرادی که شاید بشناسید» را مرور کرده و برای افرادی که می‌شناسید و به آن‌ها اطمینان دارید، دعوت‌نامه بفرستید.
۲. پیامی به فردی متخصص که برایش احترام قائلید و شما را به‌خوبی می‌شناسد، بزنید و از او بخواهید معرفی‌نامه‌ای دقیق برایتان بنویسد.
۳. با انتخاب دکمه «معرفی» زیر گزینه «ارسال پیام»، معرفی‌نامه‌ای برای فردی در شبکه‌تان بنویسید که از این بابت بسیار سپاسگزار خواهد شد. سپس آن را ارسال کنید.
۴. نام شرکت رقیب یا مشتری احتمالی را جستجو کرده و آن را پیگیری کنید.
۵. با استفاده از «جستجوی پیشرفته» افراد را جستجو کنید؛ با این روش می‌توانید جستجوی هدفمندتری برای یافتن مشتریان، رقبا و کمک متخصصین داشته باشید که با استفاده از واژگان کلیدی مهم در کسب‌وکار یا صنعت مربوطه میسر است. این واژگان کلیدی می‌توانند شامل مهارت‌ها و شرح شغل‌ها، صنایع مرتبط، آموزش‌های تخصصی که شما برگزار می‌کنید و غیره باشد. ببینید آیا کسی را می‌شناسید که آنجا حضور داشته باشد. برای افرادی که می‌شناسید و برایشان احترام قائلید، دعوت‌نامه بفرستید و همچنین برای سایر افرادی که تخصص و علایقشان با شما یکسان است. بدترین اتفاقی که می‌تواند بیفتد این است که هیچ اتفاقی نیفتد.
۶. به پنج گروه دیگر بپیوندید.
۷. همیشه استاتوس جدیدی بگذارید که مهارتتان را نشان دهد. مثلا بگذارید افراد بدانند که به‌تازگی در همایشی مربوط به صنعت شرکت کرده‌اید یا گواهینامه تخصصی گرفته‌اید. باید بگویید که اخیرا ششمین سالگرد تاسیس شرکت خود را جشن گرفته‌اید یا ۵۰۰۰ امین مشتری هم به شما پیوسته است.

معرفی‌نامه‌های شخصی معتبر ابزار قدرتمندی است که در لینکدین وجود دارد. همان‌طور که احتمالا می‌دانید، لینکدین افرادی را که احتمالا می‌شناسید به شما معرفی می‌کند. این ابزار پایگاه‌داده را بر اساس روابط قبلی شما جستجو می‌کند. این مشخصه روش جستجوی پیشرفته افراد و شرکت‌ها و پیگیری آن‌ها برای دریافت

خبرهایشان را نشان می‌دهد.

درعین‌حال، اولین استاتوس شما چیزی که قرار است ارائه دهید را به شبکه معرفی می‌کند، چه مقاله‌ای جالب باشد که اخیرا خوانده‌اید یا یک لینک مفید در وب باشد. مردم منتظرند که مطلبی درباره شما بشنوند. اگر با آن‌ها صحبت نکنید، کارشناسان دیگر لینکدین که با آن‌ها در ارتباط هستند، این کار را انجام می‌دهند.

هفته چهارم

۱. دو لینک دیگر به بخش وب‌سایتتان اضافه کنید: لینک به حوزه‌های موردعلاقه، لینک به وبلاگ خودتان و غیره.
۲. تجربه داوطلبانه‌ای را به بخش فعلی «تجربه» خود یا به بخش «تجربه و دلایل داوطلبانه» اضافه کنید.
۳. هر نوع کلاس تخصصی یا آموزش تکنیکی که گذرانده‌اید را به بخش «تحصیلات» خود اضافه کنید.
۴. معرفی‌نامه‌ای برای شخصی که در شبکه‌تان است، بنویسید.
۵. به پنج گروه دیگر بپیوندید.
۶. نام شرکتی رقیب یا سازمان مورد هدفی را جستجو کرده و آن را پیگیری کنید.
۷. یک جستجوی پیشرفته دیگر برای یافتن افراد انجام دهید تا افراد ارزشمندتری را پیدا کرده و به شبکه‌تان اضافه کنید.
۸. از متخصصی که می‌شناسید و به او اعتماد دارید درخواست کنید معرفی‌نامه‌ای درباره شما بنویسد.
۹. متنی برای بخش «چکیده» خود انتخاب کرده و قبل از به‌اشتراک‌گذاری آن را تصحیح کنید. می‌توانید متنی ۲۰۰۰ حرفی تهیه کنید؛ از همه آن‌ها هوشمندانه استفاده کنید. این چکیده را به پروفایلتان اضافه کنید.
۹. استاتوس جدیدی بگذارید.

فعالیت‌های خارجی که اینجا از آن‌ها نام می‌برید مطالب زیادی را درباره ارزش‌ها و علایق شما آشکار می‌کنند. به برندتان فکر کنید. شما نماینده آن هستید و برایتان

مهم است.

هفته پنجم

۱. معرفی‌نامه‌ای برای یکی از اعضای حاضر در شبکه‌تان بنویسید.
۲. به پنج گروه دیگر بپیوندید.
۳. از فردی معتمد و متخصص درخواست کنید معرفی‌نامه‌ای برای شما بنویسد.
۴. بخش «مهارت‌ها» را به پروفایلتان اضافه کنید.
۵. از پایگاه‌داده شخصی خود افرادی را وارد کرده (Import) و با همکلاسی‌های خود ارتباط برقرار کنید.
۶. استاتوس جدیدی بگذارید.

خواهید دید که لینکدین به‌صورت خودکار و بر اساس متنی که در پروفایل خود گذاشته‌اید، مجموعه مهارتی برای شما تعریف می‌کند و به شما امکان می‌دهد تا ۵۰ مهارت تخصصی خود را در آن ذکر کرده و آن‌ها را تصحیح کنید. این سایت اخیرا به کاربران امکان می‌دهد تا دیگران را بر اساس تخصص‌هایشان در شبکه خود توصیه کنند (Endorse). اگرچه اهمیت این کار به‌اندازه نوشتن معرفی‌نامه شخصی (Recommendation) نیست، اما کاربران احتمالا می‌فهمند که کدام مهارتتان بیشترین رای را گرفته است. فهرستی از بهترین مهارت‌ها برای کاری که می‌خواهید انجام دهید را تهیه کنید. برای ۵۰ مورد جا دارید، پس کمرو نباشید.

هفته ششم

۱. معرفی‌نامه‌ای برای یکی از اعضای حاضر در شبکه‌تان بنویسید.
۲. به پنج گروه دیگر بپیوندید.
۳. فایل PDF، ویدیو یا یک سخنرانی مفید از مطالب بازاریابی، سخنرانی‌های حرفه‌ای یا سایر مطالب آنلاین خود تهیه کرده و در بخش «گالری تخصصی» خود لینکی را برای آن قرار دهید. این بخش اخیرا به لینکدین اضافه شده است و به شما امکان می‌دهد مطالب خود را در آن به اشتراک بگذارید. مطالبی که ارسال می‌کنید اغلب تصویر جامعی از مهارت‌های شما هستند.

۴. رابط اجتماعی اوت‌لوک را دانلود کنید (ابزاری که با اوت‌لوک مایکروسافت یکپارچه است و به شما امکان می‌دهد تا کارهایی مثل ارسال ایمیل مستقیم به دوستانتان را انجام دهید).
۵. از یکی از دوستان خود در لینکدین بخواهید که با استفاده از ابزار «لینکدین اینترو‌داکشن» شما را معرفی کند.
۶. استاتوس جدیدی بگذارید.

گالری حرفه‌ای لینکدین به شما امکان می‌دهد تا ویدیو، پاورپوینت و موارد دیگر را مادامی که محتوای آن‌ها به وب‌سایت دیگری لینک باشد، روی صفحه خود ارسال کنید.

["message_box text_color="light]

چه انتظاری داشته باشید

بعد از انجام برنامه شش‌هفته‌ای، افراد دیگری که به جستجو در پایگاه‌داده می‌پردازند، مدام شما را پیدا می‌کنند و جستجوهای خود شما، افراد مهم در کسب‌وکارتان را به‌علاوه اطلاعات ارزشمندی درباره صنعت مشخص می‌کند.
بدانید که موفق‌ترین کاربران لینکدین آن‌هایی نیستند که فخرفروشی می‌کنند، بلکه آن‌هایی هستند که روش‌هایی خلاقانه برای ارائه اطلاعات مفید به شکلی منظم (مقالات، نکات، گزارش‌ها و...) به دیگران پیدا می‌کنند. باید دقت کنید. این کار مثل تبلیغات نیست.

[message_box/]