

## ساخت پروفایل لینکدین حرفه ایی



### ۲۰ قدم برای داشتن پروفایل بهتر لینکدین در سال ۲۰۲۲

چرا داشتن پروفایل بهتر در لینکدین اهمیت دارد؟ حرفه‌ای‌ها (به ویژه فروشندگان) زمان و منابع زیادی را برای ساخت برندها صرف می‌کنند. با این حال، گاهی کسب و کارها به دلیل مشغله کاری به آن نمی‌پردازند و برای بازاریابی خود وقت نمی‌گذارند. زمانی که از برند سازی شخصی غافل می‌شویم، در واقع یک فرصت بزرگ را از دست می‌دهیم. تاثیر کارمندانی که محتوا را به اشتراک می‌گذارند بسیار زیاد است. و موثرترین اشتراک‌گذاران، کارمندانی هستند که برند شخصی خود را در لینکدین ساخته‌اند. صفحه پروفایل لینکدین پایه و اساس برندسازی شخصی شماست.

در اینجا ۲۰ ویژگی نمایه وجود دارد که باید آنها را برای سال ۲۰۲۲ بررسی و به روز کنید. برخی از آنها موفقیت سریع ایجاد می‌کند و برخی از آنها ممکن است کمی زمان ببرد، اما همه آنها بسیار ارزشمند هستند. آنها به شما کمک می‌کنند تا نمایه لینکدین و برند شخصی را که شایسته آن هستید، داشته باشید.

۱. عکس پروفایل مناسب برای لینکدین را انتخاب کنید.

عکس پروفایل شما کارت ویزیت شما در لینکدین است – نحوه معرفی، از همان ابتدا بر برداشت‌های افراد تأثیرگذار است. مطمئن شوید که عکس جدید است و بازتابی شماسست، آرایش صورت شما نباید زیاد باشد. عکس‌های از راه دور برجسته نیستند. لباسی را که دوست دارید در محل کار بپوشید در آن عکس بپوشید و با چشمان خود لبخند بزنید!

## ۲. یک عکس پس زمینه اضافه کنید.

عکس پس زمینه شما دومین عنصر بصری در بالای صفحه نمایه شماسست. این عکس توجه افراد را جلب می‌کند، زمینه را تنظیم می‌کند و کمی بیشتر چیزی را که برای شما مهم است، نشان می‌دهد. بیش از هر چیز، عکس پس‌زمینه مناسب به صفحه شما کمک می‌کند تا توجه بازدیدکنندگان را جلب کنید و به یاد ماندنی بمانید.

## ۳. تیترا خود را فراتر از یک عنوان شغلی قرار دهید.

هیچ قانونی وجود ندارد که بگوید توضیحات در بالای صفحه نمایه شما باید فقط یک عنوان شغلی باشد. از فیلد عنوان استفاده کنید تا کمی بیشتر در مورد اینکه نقش خود را چگونه می‌بینید، چرا کاری را انجام می‌دهید و چه انگیزه‌ایی برای رفتار کردن به یک روش خاص دارید، را بگویید. اگر نمایندگان فروشی در شرکت خود دارید که در فروش اجتماعی فعالیت دارند، برای الهام گرفتن، نگاهی سریع به عناوین صفحه نمایه آن‌ها بیندازید. احتمالاً آن‌ها بیش از عناوین شغلی خود در آنجا خواهند داشت.

## ۴. خلاصه (summary) خود را به داستان خود تبدیل کنید.

اولین چیزی که باید در مورد خلاصه لینکدین خود بگویید این است – مطمئن شوید که برای لینکدین خود خلاصه دارید! شگفت‌انگیز است که چگونه بسیاری از افراد هنوز این قسمت را هنگام ایجاد نمایه لینکدین خود خالی می‌گذارند. خلاصه شما شانس برای گفتن داستان خودتان دارید – بنابراین از آن فقط برای فهرست کردن مهارت‌های خود یا عنوان شغلی که داشته‌اید استفاده نکنید. سعی کنید دلیل اهمیت این مهارت‌ها و تفاوتی که می‌توانند برای افرادی که با آن‌ها کار می‌کنید ایجاد کند را زنده کنید. از اینکه برای این کار زمان صرف کنید، نترسید. چند پیش نویس را امتحان کنید. این شخصی‌ترین بخش بازاریابی محتوای شماسست و ارزش تلاش را دارد.

## ۵. اعلان جنگ به کلمات رایج.

**Buzzwords** (واژه یا عبارتی که در میان گروهی از مردم مد می شود و معنی آن مبهم است ولی دیگران را تحت تاثیر قرار می دهد) کلماتی هستند که به قدری در سرفصل‌ها و خلاصه‌های لینکدین استفاده می‌شوند که تقریباً کاملاً بی‌معنی می‌شوند. رتبه‌بندی منظم ما از پرستفاده‌ترین کلمات کلیدی شامل عباراتی مانند «تخصصی»، «رهبری»، «متمركز»، «استراتژیک»، «با تجربه»، «شور»، «متخصص»، «خالق»، «نوآورانه» و «دارای گواهینامه» است. حالا نمی‌گوییم که نمی‌توانید خودتان را با این عناوین توصیف کنید - یا اینکه آنها مهم نیستند. فقط استفاده از این کلمات مردم را متقاعد نمی‌کند که شما این ویژگی‌ها را دارید. شما باید آنها را به نمایش بگذارید. هم در روشی که خودتان را توصیف می‌کنید و هم در روشی که از ویژگی‌های نمایه لینکدین برای نشان دادن آنچه که در مورد آن هستید استفاده می‌کنید.

## ۶. شبکه خود را رشد دهید.

یکی از ساده‌ترین و در عین حال مرتبط‌ترین راه‌ها برای رشد شبکه لینکدین، همگام‌سازی پروفایل خود با مخاطبین ایمیل‌تان است. این کار به لینکدین امکان می‌دهد افرادی را که می‌توانید با آنها ارتباط برقرار کنید، پیشنهاد دهد. شگفت‌انگیز است که این کار چقدر می‌تواند در ظاهر کردن افراد مرتبط برای برقراری ارتباط با شما مؤثر باشد و هیچ درخواست اتصالی بدون اجازه شما ارسال نمی‌شود. بنابراین می‌توانید همه‌ی پیشنهادات احتمالی را بررسی کنید. فراتر از این، به دنبال کردن جلسات و مکالمات با درخواست‌های اتصال لینکدین باشید - این یک راه عالی برای زنده نگه داشتن شبکه شما و به روز نگه داشتن آن است.

## ۷. مهارت‌های مرتبط خود را فهرست کنید.

فهرست کردن مهارت‌های مرتبط یکی از سریع‌ترین راه‌های موفقیت در لینکدین است. در فهرست مهارت‌ها حرکت کنید و آن‌هایی را که به شما مرتبط هستند شناسایی کنید. انجام این کار به اثبات توضیحات در عنوان و خلاصه شما کمک می‌کند و بستری را برای دیگران فراهم می‌کند تا شما را تأیید کنند. هر از چند گاهی برای بازنویسی لیست مهارت‌های خود وقت بگذارید.

## ۸. خدماتی را که ارائه می‌دهید برجسته کنید.

خدمات یک ویژگی جدید لینکدین است که به مشاوران، مشاغل آزاد و کسانی که برای مشاغل کوچکتر کار می‌کنند، کمک می‌کند تا طیف وسیعی از خدماتی را که ارائه می‌دهند به نمایش بگذارند. پر کردن بخش خدمات نمایه شما می‌تواند دید شما را در نتایج جستجو افزایش دهد.

## ۹. عشق به تایید را گسترش دهید.

تأیید های سایر اعضا مهارت های شما را ثابت می کند و اعتبار شما را افزایش می دهد. چگونه در لینکدین تأیید می شوید؟ از طریق شبکه خود شروع کنید و ارتباطاتی را که احساس می کنید واقعاً مستحق تأیید شما هستند، شناسایی کنید. این کار اغلب محرکی خوبی برای جلب لطف افراد است. از اینکه با یک پیام مودبانه برای تأیید چند مهارت کلیدی درخواست کنید، نترسید. به یاد داشته باشید - ارتباط مهم است. با افرادی ارتباط برقرار کنید که واقعاً برای تأیید آنها ارزش قائل هستید.

#### **۱۰. تأییدیه های خود را فعالانه تر مدیریت کنید.**

زمانی که تأییدیه های مختلفی را دریافت می کنید، ممکن است متوجه شوید که آنها، تأکیدات پروفایل لینکدین شما را به گونه ای تغییر می دهند که نشان دهنده شخصیت شما نیست. ممکن است به عنوان مثال، حوزه اصلی تخصص شما بازاریابی محتوا باشد، اما افرادی که با شما در رویدادها کار کرده اند، حمایت کنندگان اشتراک گذاری در شبکه های اجتماعی هستند. در مدیریت فهرست تأییدیه های خود با استفاده از ویژگی های ویرایش در بخش مهارت های نمایه خود فعال باشید - می توانید انتخاب کنید کدام را نشان دهید و کدام را پنهان کنید.

#### **۱۱. یک ارزیابی مهارت انجام دهید.**

ارزیابی مهارت ها یک آزمون آنلاین است که به شما امکان می دهد سطح مهارت های خود را نشان دهید و نشان مهارت های تأیید شده را در نمایه خود نمایش دهید. داده ها نشان می دهد که نامزدهای دارای مهارت های تأیید شده حدود ۳۰ درصد بیشتر احتمال دارد که برای نقش هایی که درخواست می کنند استخدام شوند. نشان دادن اثبات توانایی های شما به طور کلی برند شخصی شما را نیز تقویت می کند. نمایش نتایج ارزیابی مهارت های شما کاملاً داوطلبانه است و می توانید قبل از اینکه نشان دهید که موفق شده اید، هر چند وقت یکبار که دوست دارید در آزمون ها شرکت کنید.

#### **۱۲. درخواست توصیه ها.**

تأییدیه ها به افرادی که نمایه شما را مشاهده می کنند، درک سریع و بصری از آنچه برای شما ارزشمند است می دهد و توصیه ها همه چیز را یک قدم جلوتر می برد. آنها گواهی نامه های شخصی هستند که برای نشان دادن تجربه کار با شما نوشته شده اند. یک منوی کشویی مفید در بخش توصیه ها در نمایه شما وجود دارد که دسترسی به مخاطبین خاص و درخواست توصیه ها را آسان می کند. وقت بگذارید و به این فکر کنید که برای توصیه ی چه کسی بیشتر ارزش قائل هستید و درخواست خود را شخصی کنید. این کار ارزش تلاش اضافی را دارد.

#### **۱۳. اشتیاق خود را برای یادگیری به نمایش بگذارید.**

وقتی یک دوره آموزشی را تکمیل می‌کنید، این فرصت را خواهید داشت که گواهی دوره را به نمایه لینکدین خود اضافه کنید. شما این کار را از داخل بخش تاریخچه یادگیری حساب کاربری LinkedIn Learning خود انجام می‌دهید. جایی که در صورت تمایل می‌توانید به‌روزرسانی‌های یادگیری خود را به شبکه خود ارسال کنید.

#### **۱۴. رسانه و وثیقه بازاریابی را به اشتراک بگذارید.**

وثیقه بازاریابی که برای کسب و کار خود تولید می‌کنید، می‌تواند به نمایه شما نیز بُعدی اضافه کند. به اشتراک گذاری مطالعات موردی، کاغذهای سفید و سایر محتوای نام تجاری به نشان دادن موضوع کسب و کاری که برای آن کار می‌کنید کمک می‌کند. همچنین به افراد کمک می‌کند تا بفهمند چه چیزی باعث انگیزه شما می‌شود. این نشان دهنده اشتیاق و تعهد نیز هست.

#### **۱۵. برای رهبری فکری خود از طریق انتشارات اعتبار کسب کنید.**

بخش انتشارات یکی از کم‌استفاده‌ترین عناصر در پروفایل‌های لینکدین است. این بدان معناست که وقتی از این ویژگی برای جلب توجه به محتوای رهبری فکری موجود استفاده می‌کنید، واقعاً می‌توانید از بقیه متمایز شوید. آیا به نوشتن کتاب الکترونیکی یا وایت پیپر کمک کرده‌اید؟ یا پستی در وبلاگ شرکت خود نوشتید؟ بخش انتشارات، نمایه شما را به این دارایی‌ها پیوند می‌دهد.

#### **۱۶. محتوای مرتبط را از فید لینکدین خود به اشتراک بگذارید.**

در فیدهای لینکدین اتصالات خود به گونه‌ای ظاهر شوید که بر ارزش آن‌ها بیافزایید. داشتن اتصالات شبکه‌ای در لینکدین یک چیز است، اما به مراتب بهتر است که نقش فعالی در آن شبکه داشته باشید. اشتراک گذاری محتوای مرتبط با شبکه خود یکی از در دسترس‌ترین راه‌های انجام این کار است. می‌توانید با زیر نظر گرفتن فید لینکدین خود و به اشتراک گذاری محتوایی که به نظر شما واقعاً جالب است (و با دیدگاهتان مطابقت دارد)، شروع کنید.

#### **۱۷. نظرات را اضافه کنید.**

اشتراک گذاری عالی است، اما این فقط نقطه شروع است. وقتی نظرات افراد را به اشتراک گذاری‌های خود اضافه می‌کنید، به خود اهمیت بیشتری در فید می‌دهید و شروع می‌کنید به بیان اینکه چرا فکر می‌کنید یک قطعه خاص از محتوا مهم است. نظراتی که به خوبی بیان شده شما را قادر می‌سازد تا طیف وسیع‌تری از محتوا را به اشتراک بگذارید. ممکن است شما با یک دیدگاه موافق نباشید، اما همچنان آن را برای مثال جالب می‌دانید. نظری که بتواند آن دیدگاه را بیان کند شروع به ایجاد نظر و رهبری فکری شما می‌کند. همچنین به احتمال زیاد نظرات

دیگری را جلب می‌کند. این کار باعث می‌شود تا بازدید از نمایه شما در لینکدین افزایش یابد. وقتی نظر خود را می‌نویسید، در نظر داشته باشید که چیزی بگویید که افراد از ارتباط با شما لذت ببرند.

### ۱۸. اینفلوئنسرهای مرتبط را برای صنعت خود دنبال کنید.

دنبال کردن اینفلوئنسرهای مرتبط در لینکدین به شما کمک می‌کند تا طیف وسیعی از محتوای جالب را در فید خود قرار دهید، زمانی که فکر می‌کنید ارزش افزوده دارد، می‌توانید آن را با دیگران به اشتراک بگذارید. همچنین به نمایه لینکدین شما کمک می‌کند و علاقه شما را به کاری که انجام می‌دهید نشان می‌دهد.

### ۱۹. حامی حقوق کارمندان باشید.

در واقع، ۸۶ درصد از حامیان کارمند می‌گویند که به اشترا گذاری اینگونه محتواها برای کسب و کار آنها تأثیر مثبتی بر حرفه آنها داشته است. پس این یک راه عالی برای ایفای نقشی فعال‌تر در ارائه محتوای برندتان است. اگر اینطور نیست، باز هم ارزش دارد که با همکاران تماس بگیرید و پرسید چه کسی محتوایی را تولید می‌کند که ارزش اشتراک گذاری در لینکدین را داشته باشد.

### ۲۰. یک محتوای طولانی منتشر کنید و از آن برای شروع گفتگو استفاده کنید.

هرچه بیشتر محتوا را به اشتراک بگذارید و در مورد آن نظر بدهید، تخصص و اعتبار فکری خود را در لینکدین بیشتر می‌کنید. انتشار پست‌های طولانی گام بعدی طبیعی است. یک نقطه شروع عالی، نظارت بر پاسخی است که به نظرات و اشتراک‌گذاری‌های خود دریافت می‌کنید. آیا موضوعات و دیدگاه‌های خاصی وجود دارد که به نظر می‌رسد در شبکه شما طنین انداز باشد؟

### نتیجه

برای اینکه پروفایل لینکدین شما بهترتر کار کند، نیازی نیست ساعت‌ها وقت برای آن بگذارید. سعی کنید روی این ایده‌ها کار کنید و یکی یکی آنها را پیاده‌سازی کنید. آنگاه متوجه خواهید شد که می‌توانید به سرعت پیشرفت کنید، حتی اگر فقط بتوانید چند دقیقه را در زمان استراحت، ناهار یا عصرها به آن اختصاص دهید. هنگامی که مزایای کامل پروفایل LinkedIn خود را به کار گرفتید، شگفت زده خواهید شد که چه تفاوتی می‌تواند برای شما و کسب و کار شما ایجاد کند. ۲۰۲۲ را به سالی تبدیل کنید که اتفاق می‌افتد!