**ساخت پروفایل لینکدین حرفه ایی**

****

**20 قدم برای داشتن پروفایل بهتر لینکدین در سال 2022**

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 کار ها 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 20 ویژگی نمایه وجود دارد که باید آنها را برای سال 2022 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 می کنند تا نمایه لینکدین و برند شخصی را که شایسته آن هستید، داشته باشید.

**1. 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 شماست، 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!

**2. یک عکس پس زمینه اضافه کنید.**

عکس پس زمینه شما دومین عنصر بصری در بالای صفحه نمایه شماست. 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.

**3. تیتر 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. احتمالأ آن‌ها بیش از عناوین شغلی خود در آنجا خواهند داشت.

**4. 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 شانسی 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 شخصی ترین بخش بازاریابی محتوای شماست و ارزش تلاش را دارد.

**5. 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 پراستفاده‌ترین کلمات کلیدی شامل عباراتی مانند «تخصصی»، «رهبری»، «متمرکز»، «استراتژیک»، «با تجربه»، «شور»، «متخصص»، «خلاق»، «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 ویژگی ها 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.

**6. 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.

**7. 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.

**8. خدماتی را که ارائه می دهید 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.

**9. عشق به تایید را گسترش دهید.**

تأیید های سایر اعضا مهارت‌های شما را ثابت می‌کند و اعتبار شما را افزایش می‌دهد. چگونه در لینکدین تایید می شوید؟ از طریق شبکه خود شروع کنید و ارتباطاتی را که احساس می‌کنید واقعاً مستحق تایید 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.

**10. تأییدیه‌های خود را فعالانه‌تر مدیریت کنید.**

زمانی که تأییدیه‌های مختلفی را دریافت می‌کنید، ممکن است متوجه شوید که آن‌ها، تأکیدات پروفایل لینکدین شما را به گونه ای تغییر می‌دهند 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 کرده‌اند، حمایت‌کنندگان اشتراک گذاری در شبکه‌های اجتماعی هستند. در مدیریت فهرست تاییدیه‌های خود با استفاده از ویژگی‌های ویرایش در بخش مهارت‌های نمایه خود فعال باشید - می توانید انتخاب کنید کدام را نشان دهید و کدام را پنهان کنید.

**11. یک ارزیابی مهارت انجام دهید.**

ارزیابی مهارت‌ها یک آزمون آنلاین است که به شما امکان می دهد سطح مهارت‌های خود را نشان دهید و نشان مهارت‌های تأیید شده را در نمایه خود نمایش دهید. داده‌ها نشان می‌دهد که نامزدهای دارای مهارت‌های تایید شده حدود 30 درصد بیشتر احتمال دارد که برای نقش‌هایی که درخواست می‌کنند استخدام شوند. نشان دادن اثبات توانایی‌های شما به طور کلی برند شخصی شما را نیز تقویت می‌کند. نمایش نتایج ارزیابی مهارت‌های شما کاملاً داوطلبانه است و می‌توانید قبل از اینکه نشان دهید که موفق شده‌اید، هر چند وقت یک‌بار که دوست دارید در آزمون‌ها شرکت کنید.

**12. درخواست توصیه‌ها.**

تأییدیه ها به افرادی که نمایه شما را مشاهده می‌کنند، درک سریع و بصری از آنچه برای شما ارزشمند است می‌دهد و توصیه‌ها همه چیز را یک قدم جلوتر می‌برد. آن‎ها گواهینامه‌های شخصی هستند که برای نشان دادن تجربه کار با شما نوشته شده‌اند. یک منوی کشویی مفید در بخش توصیه‌ها در نمایه شما وجود دارد که دسترسی به مخاطبین خاص و درخواست توصیه‌ها را آسان می‌کند. وقت بگذارید و به این فکر کنید که برای توصیه‌ی چه کسی بیشتر ارزش قائل هستید و درخواست خود را شخصی کنید. این کار ارزش تلاش اضافی را دارد.

**13. 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.

**14. 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.

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

بخش انتشارات یکی از کم استفاده‌ترین 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.

**16. 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. اشتراک‌گذاری محتوای مرتبط با شبکه خود یکی از در دسترس‌ترین راه‌های انجام این کار است. می‌توانید با زیر نظر گرفتن فید لینکدین خود و به اشتراک‌گذاری محتوایی که به نظر شما واقعاً جالب است(و با دیدگاهتان مطابقت دارد)، شروع کنید.

**17. نظرات را اضافه کنید.**

اشتراک گذاری عالی است، اما این فقط نقطه شروع است. وقتی نظرات افراد را به اشتراک‌گذاری‌های 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 می نویسید، در نظر داشته باشید که چیزی بگویید که افراد از ارتباط با شما لذت ببرند.

**18. 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 می دهید نشان می‌دهد.

**19. حامی حقوق کارمندان باشید.**

در واقع، 86 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 بپرسید چه کسی محتوایی را تولید می‌کند که ارزش اشتراک گذاری در لینکدین را داشته باشد.

**20. 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 پست های طولانی گام بعدی طبیعی است. یک نقطه شروع عالی، نظارت بر پاسخی است که به نظرات و اشتراک‌گذاری‌های خود دریافت می‌کنید. آیا موضوعات و دیدگاه های خاصی وجود دارد که به نظر می رسد در شبکه شما طنین انداز باشد؟

**نتیجه**

برای اینکه پروفایل لینکدین شما بهتر‌تر کار کند، نیازی نیست ساعت‌ها وقتبرای آن بگذارید. سعی کنید روی این ایده ها کار کنید و یکی یکی آنها را پیاده سازی 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. 2022 را به سالی تبدیل کنید که اتفاق می‌افتد!